TRUMP
UNIVERSITY

ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

COMMERCIAL REAL ESTATE INVESTING 101

Cách thức
khởi nghiệp và
thu lợi nhuận lớn

DAVID LINDAHL

alphabooks®
knowledge is power
NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Lời giới thiệu

Thị trường bất động sản tại Việt Nam chính thức được hình thành từ năm 1993, với sự ra đời của Luật Đất đai cho phép chuyển nhượng, chuyển đổi, cho thuê, thế chấp giá trị quyền sử dụng đất. Năm 1996, lần đầu tiên khái niệm "Thị trường bất động sản" được chính thức đề cập trong văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII. Sau đó, sự ra đời của Luật đất đai 2003, Dự thảo Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Nhà ở và hàng loạt những văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành đã khẳng định sự tồn tại và phát triển của thị trường bất động sản Việt Nam.

Hiện nay, lĩnh vực đầu tư bất động sản đang thu hút được sự quan tâm của công chúng, đặc biệt là các nhà đầu tư nhỏ. Ngay cả Donald Trump – ông trùm bất động sản cũng bắt đầu sự nghiệp thành công và giàu có của mình bằng việc đầu tư bất động sản nhỏ. Ngoài việc tìm kiếm thông tin về các dự án, các nhà đầu tư và người mua nhà cần biết về kỹ năng đàm phán và cách thức định giá bất động sản... Tuy nhiên, trên thị trường Việt Nam hiện nay, hầu như chưa có các sách nào dạy các kỹ năng này nhưng đây là các thông tin rất cần thiết và được các nhà đầu tư nhỏ tìm kiếm, học hỏi.

Vì vậy, Công ty cổ phần địa ốc MB (MBLand) và Alpha Books đã hợp tác lựa chọn mua bản quyền, dịch và xuất bản cuốn sách Đầu tư bất động sản: cách thức khởi nghiệp và thu lợi nhuận lớn (Trump Commercial Real Estate 101: How Small Investors Can Get Started and Make It Big) của tác giả David Lindahl, Trump University, với lời giới thiệu của Donald J. Trump, Chủ tịch Trường đại học Trump. Được xuất bản tại Mỹ tháng 11/2008 và lấy kinh nghiệm từ những thành công trong đầu tư bất động sản của chính Donald Trump cùng các lãnh đạo cấp cao của tập đoàn Trump, cuốn sách Đầu tư bất động sản: cách thức khởi nghiệp và thu lợi nhuận lớn chứa đựng các kỹ năng và phương pháp cần thiết để một nhà đầu tư nhỏ thành công và thu lợi nhuận lớn

trong thị trường bất động sản.

Tác giả cuốn sách – David Lindahl là nhà đầu tư bất động sản tài năng, giám đốc điều hành Tập đoàn Đầu tư Lindahl và Bostonian – công ty đầu tư bất động sản xuyên quốc gia, và cũng là người thành lập công ty RE Mentor – nơi hướng dẫn các nhà đầu tư thu lợi nhuận từ tất cả các hình thức đầu tư bất động sản, đồng thời là diễn giả nổi tiếng tầm cỡ thế giới. Qua cuốn sách, bạn sẽ học được những phương pháp hữu hiệu nhất để đọc và hiểu thị trường đầu tư; thu hút các hợp đồng và nguồn vốn tài trợ; hạn chế rủi ro và thu lợi nhuận lớn... Ngoài ra, bạn sẽ thật sự cảm thấy thu hút bởi những ví dụ từ những trải nghiệm của Donald Trump cùng các lãnh đạo cấp cao của tập đoàn Trump.

Hy vọng rằng cuốn sách sẽ là cẩm nang hoàn hảo cho tất cả những ai muốn thăng tiến trong sự nghiệp kinh doanh bất động sản bởi nó mang đến những lời khuyên kinh doanh thực tế dựa trên những điều mà độc giả không thể tìm thấy trong bất cứ trường kinh doanh nào – đó chính là kinh nghiệm.

Hà Nội, ngày 20 tháng 07 năm 2009

HỒ SỸ HẬU

Tổng Giám đốc MBLand

1.

ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI: CƠ HỘI KHÔNG CHỈ CHO TỶ PHÚ

Bạn có tư duy của người chiến thắng?

Người muốn trở thành tỷ phú sẽ nghĩ: "Một ngày nào đó, nếu giàu như Donald Trump, tôi sẽ sở hữu hàng tá bất động sản trong thành phố."

Người sẽ trở thành tỷ phú trong tương lai lại có suy nghĩ khác: "Con đường để trở nên giàu như Donald Trump là bắt đầu bằng việc sở hữu một vài bất động sản thương mại."

Bất động sản thương mại không phải là cái đích của sự giàu có mà là cách thức để đạt được nó.

BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI LÀ NGƯỜI KHỔNG LỒ VÔ HÌNH

Trong thời gian này, trên bất cứ báo nào bạn đều thấy các mẩu tin – thường là tiêu cực – về thị trường bất động sản nhà ở. Nhưng cũng có một thị trường bất động sản rất lớn khác, kém ồn ào hơn, nhưng lại độc lập với sự thăng trầm của bất động sản nhà ở.

Đó là thị trường bất động sản thương mại. Vậy, bất động sản thương mại là gì? Đó là:

• Các tòa nhà văn phòng (bao gồm tất cả, từ những tòa nhà chọc trời cho đến những tòa nhà nhỏ chỉ gồm một phòng khám nha khoa)

• Những khu căn hộ với ít nhất năm phòng

• Cửa hàng, cửa hiệu, có thể nằm ở những trung tâm mua sắm lớn hay các trung tâm mua sắm nhỏ ở địa phương

• Khách sạn và nhà hàng

• Khu vực công nghiệp (nhà máy, kho bãi, v.v…)

Không nghi ngờ gì nữa, giá trị bất động sản thương mại của Mỹ có thể lên tới hàng nghìn tỷ đô-la, trong khi chúng ta dành hầu hết thời gian làm việc, đi mua sắm hay thậm chí tổ chức tiệc tùng và nghỉ ngơi trong các bất động sản này.

“Cơ hội làm giàu nhờ bất động sản thương mại là vô cùng lớn vì một lý do đơn giản là hầu hết mọi người đều cho rằng mình không bao giờ có thể sở hữu được loại bất động sản này.”

Nếu các nhà đầu tư nhận ra rằng mình có thể làm giàu từ bất động sản thương mại, họ sẽ chiếm ngay thị trường này mà không đến lượt chúng ta. Vậy hãy nhận thấy rằng mình may mắn bởi thị trường bất động sản thương mại vẫn còn là nơi bí hiểm và thiếu thông tin đối với hàng triệu nhà đầu tư.

Những nhà đầu tư này tự cho rằng không nên đầu tư kinh doanh bất động sản thương mại vì họ hình dung đến những rào cản lớn trong lúc đầu tư. Dưới đây là ba trong số nhiều rào cản tâm lý ngăn nhà đầu tư tham gia thị trường:

• “Tòa nhà càng to thì tôi càng phải có nhiều tiền để thanh toán ban đầu”

• “Tôi không có khả năng sở hữu một trung tâm mua sắm; tôi không biết gì về kinh doanh bán lẻ”

• “Những hợp đồng tốt phải kéo dài và không đến lượt tôi: tôi thường chỉ có những hợp đồng xấu.”

Tôi tin rằng bạn cũng sẽ vấp phải một vài rào cản tâm lý như thế. Đó là điều bình thường: Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ lần lượt giải quyết từng rào cản. Khi đọc xong cuốn sách, bạn sẽ có một kế hoạch rõ ràng từ xuất phát điểm hiện tại để có thể sở hữu một bất động sản thương mại đầu tiên.

Ở đây, tôi xin khẳng định rằng bạn sẽ tự thích ứng. Bạn sẽ không bị đóng băng trên lối mòn của mình không sẵn lòng đầu tư bất động sản thương mại. Việc mua và đọc cuốn sách này chính là một bước đi quan trọng. Mặc dù khó khăn nhưng tự bạn đã vượt

lên 80% những người đang mơ ước trở thành tỷ phú.

Có những trường lực từ thú vị được biết tới bao bọc quanh bất động sản thương mại ngăn trở hầu hết các nhà đầu tư tham gia. Hãy nhìn vào một vài lợi ích tuyệt vời mà bạn sẽ thu được khi trở thành thành viên của câu lạc bộ không chính thức nhưng cực kỳ thành công này.

SÁU LÝ DO ĐỂ ĐẦU TƯ VÀO BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI

Không phải về sự giàu có hay sự kém giàu có – Đó là về "tài sản"

Tôi chỉ có chưa đầy 800 đô-la khi bắt đầu kinh doanh bất động sản. Nhưng hiện nay, tôi đã có danh mục các bất động sản thương mại. Tuy danh mục của tôi không lớn như của Donald Trump, nhưng nó đang sắp đạt tới mức đó.

Có thể bạn cũng đang ở trong tình cảnh giống như tôi lúc đầu: không tiền, không hiểu biết về bất động sản, không có các mối quan hệ, chỉ có một công việc ổn định.

Vậy bước ngoặt lớn của tôi là gì? Tôi đã sớm nhận ra hai nguyên tắc khiến cuộc đời mình thay đổi:

Nguyên tắc 1: Thương vụ càng lớn, người khác càng ít tập trung vào tôi mà tập trung vào việc làm thế nào có được thương vụ đó. Kể cả tôi nắm chắc phần thắng trong tay, họ vẫn chỉ cho rằng tôi là một nhà đầu tư ít kinh nghiệm. Họ chỉ muốn có thương vụ đó.

Nguyên tắc 2: Thị trường bất động sản là một thị trường kém hiệu quả. Điều này có nghĩa là các thương vụ xấu, tốt và tuyệt vời được sinh ra mọi lúc, và chúng có thể xuất hiện ở những nơi không ngờ tới.

Nếu muốn mua cổ phiếu của Starbucks, dù ở Peoria hay Parkistan, bạn vẫn sẽ phải mua cùng một mức giá. Nhưng trong kinh doanh bất động sản, điều đó không xảy ra. Hàng ngày có hàng trăm sự thay đổi trong kinh doanh xảy ra tại thành phố của bạn: các công ty sáp nhập, mở rộng và chuyển địa điểm. Các hợp đồng được ký kết, các chiến dịch marketing được khởi động và sản phẩm được giới thiệu ra thị trường. Các công ty đổi chủ vì người chủ cũ chết hoặc nghỉ hưu. Những sự kiện này thường dẫn đến bất động sản bị đem ra bán. Có rất nhiều cách để bán tài sản. Tài sản có thể được bán thông qua một công ty môi giới, hoặc bán trực tiếp thông qua quảng cáo trên báo. Người chủ sở hữu cũng có thể đề nghị bán tài sản của mình cho một người nào đó mà anh ta gặp gỡ trong bữa

tiệc và họ có thể bắt đầu thương thảo ngay lập tức.

Cũng có thể người chủ sở hữu không có mặt tại khu vực đó, họ đang ở nước ngoài và không biết bất cứ người mua hoặc người môi giới nào ở địa phương. Không giống cổ phiếu của Starbucks, thị trường bất động sản hỗn độn luôn tạo ra những cơ hội tuyệt vời, hôm qua ẩn giấu, nhưng hôm nay có thể hiện ra rất rõ ràng.

Sẽ có hai điều xảy ra sau khi bạn đọc và làm theo hệ thống hướng dẫn của tôi để thu hút thương vụ: Bạn sẽ nhận thấy rất nhiều thương vụ không đáng tiền; và cũng thường xuyên gặp một viên ngọc đáng giá.

Đó là lý do tại sao bạn có thể bắt đầu ngay từ bây giờ, từ vị trí hiện tại, và trở nên giàu có từ kinh doanh bất động sản thương mại. Hệ thống marketing của bạn cuối cùng có thể sẽ tìm ra một viên ngọc quý giá, và không ai quan tâm đó là hợp đồng đầu tiên của bạn.

Bất động sản thương mại sẽ mở ra một phân khúc lớn trong thị trường nơi bạn sống mà trước đó bạn đã lảng tránh?

Tự giới hạn bản thân chỉ đầu tư vào các căn nhà cho một gia đình cũng giống như bạn đang nhìn thành phố của bạn qua một chiếc ống hút. Thành phố rộng lớn, còn tầm nhìn của bạn thật hẹp.

Khi thật sự hiểu rõ về đầu tư bất động sản thương mại, bạn sẽ thoát khỏi cái ống hút đó. Bạn có thể nhận thấy rất nhiều cơ hội và sẽ trở thành kiến trúc sư giao dịch kinh doanh.

Bạn nhận thấy một mảnh đất gần đường cao tốc có thể xây dựng một tòa nhà văn phòng nhỏ hay một dãy cửa hàng mua sắm. Ngay lập tức, bạn quyết định mua và chuyển cho một nhà xây dựng và kiếm nhiều lời.

Hàng ngày, khi đi làm, bạn đi ngang qua một trung tâm mua sắm (một chuỗi các cửa hàng xếp gần nhau thành dãy) và nhận thấy rằng, chỉ cần một chút cải tiến đơn giản, nơi này có thể trở thành khu vực kinh doanh tốt hơn.

Bạn nhìn thấy tấm biển "Bán nhà" trên một tòa nhà văn phòng nhỏ, rồi liên hệ với chủ sở hữu. Bạn nhận ra rằng việc mua và giữ tài sản này có thể giúp bạn có được dòng tiền ổn định trong dài hạn cũng như tăng giá vốn.

Hãy để những đối thủ của bạn bận bịu đua tranh trên thị trường nhà ở. Bất động sản thương mại sẽ mở ra chân trời mới cho bạn.

Ở đây, tôi không cố thuyết phục rằng bạn phải là một chuyên gia trong tất cả các loại bất động sản. Tôi chỉ mong bạn hãy mở rộng tầm mắt hướng vào những cơ hội – chỉ ngay ở sân sau nhà bạn thôi – mà bạn chưa từng nghĩ đến.

Bạn phải bắt đầu, tốt nhất là bạn hãy chọn một loại tài sản, và hiểu thật rõ nó. Nhưng hãy đừng dừng lại ở đó. Bạn càng đầu tư vào nhiều loại tài sản, khả năng tìm ra cơ hội làm ăn lớn càng lớn.

Hãy khởi động từ bất kỳ nơi nào bạn muốn – nhưng phải chắc chắn là bạn thật sự bắt tay vào làm. Nếu bạn thật sự muốn trở thành một kiến trúc sư giao dịch kinh doanh, nhưng lại không muốn tê liệt trong phân tích, bạn sẽ khó đưa ra bất kỳ đề nghị hay đi đến một hợp đồng nào.

Ở phần sau, chúng ta sẽ cùng tìm hiểu làm thế nào để có thể giảm bớt gánh nặng cho bản thân và xây dựng được đội ngũ chuyên gia giúp bạn những việc nặng nề với chi phí thấp.

Giảm cạnh tranh: Họ sợ bởi họ không biết những bí mật mà bạn sẽ khám phá từ cuốn sách này

Trong những chuyến đi điều tra và nói chuyện tại Mỹ, tôi đã được gặp gỡ rất nhiều người. Một trong những lý do khiến đa số mọi người không mạnh dạn đầu tư vào thị trường bất động sản đó là: "Tôi cũng thích lắm, Dave ạ, nhưng anh không biết thị trường bất động sản chỗ tôi cạnh tranh khốc liệt đến mức nào."

Tôi xin đưa ra hai câu trả lời: Thứ nhất, nếu bạn có hệ thống marketing tốt, bạn sẽ thành công cho dù sự cạnh tranh khốc liệt đến mức nào. Thứ hai, đó là lý do bạn nên mở rộng hơn từ thị trường nhà ở một hộ sang bất động sản thương mại vì ở đây không có nhiều nhà đầu tư.

Hãy lưu ý rằng tôi dùng từ mở rộng hơn, mà không phải là thay vì. Bởi tôi sẽ vẫn đầu tư vào thị trường nhà ở nếu tôi thấy có cơ hội tốt. Cũng giống như việc nhìn thấy tiền trên đường vậy, chỉ có điều đây là các khoản tiền trị giá 10 hay 20 nghìn đô-la!

Khi đã biết cách đầu tư, bạn không nên dừng việc đầu tư vào một loại tài sản nào đó. Bạn nên tập trung vào một loại tài sản, nhưng cũng đừng nên sao lãng những cơ hội khác có thể đến.

Ở phần sau của cuốn sách, chúng ta sẽ cùng khám phá từng bí mật xung quanh bất động sản thương mại, và cách thức để bạn có thể tự tin đi tiếp trong khi người khác lại sợ và lùi bước.

Dòng tiền

Tiền mặt là vua. Nó sẽ giúp bạn tự do.

Ngay từ khi bắt đầu sự nghiệp, tôi nghĩ mình đã hiểu điều này. Từ một anh làm vườn nghèo và rách rưới, tôi đã trở thành triệu phú chỉ trong vòng bốn năm. Và chỉ có một vấn đề nhỏ:

Tôi không thể thanh toán các hóa đơn của mình.

Tại sao lại như vậy? Vì tài sản của tôi chỉ là trên giấy tờ. Tôi giàu có, nhưng nó chỉ thật sự có được khi bán tài sản hoặc tái đầu tư. Tôi không nhận được tiền hàng tháng.

Đó cũng là lúc tôi bắt đầu bài học tiếp theo của mình. Tôi nhận ra rằng chất bôi trơn trong kinh doanh chính là dòng tiền ổn định. Dù cỗ máy bất động sản của tôi mạnh đến mức nào; nếu không có dòng tiền, hộp số của nó sẽ dừng lại.

Bất động sản thương mại tạo ra những lượng lớn chất bôi trơn kinh doanh – dòng tiền. Chắc chắn rằng, bạn hoàn toàn có thể làm giàu bằng cách đầu tư vào thị trường nhà ở một hộ. Nhưng tốt nhất, bạn nên đầu tư kinh doanh chuỗi các nhà theo tuần tự để có thể có được dòng tiền vào từng tháng theo ý muốn.

Thậm chí chỉ với duy nhất một bất động sản thương mại nào đó, bạn vẫn có thể hy vọng hàng tháng nhận được những tấm séc đều đặn trong hộp thư của mình.

Đầu tiên, giá trị các tấm séc này có thể chưa lớn, vì ưu tiên số một của bạn là đảm bảo trả được các dòng tiền trả cho tài sản. Bạn phải chi trả các chi phí vận hành hàng tháng, và chi phí vốn (cho sửa chữa lớn) sẽ phát sinh.

Nếu bạn sử dụng một hệ thống mua đã được kiểm tra và chứng minh, bạn sẽ có được một lượng tiền không những đủ để trang trải cho nhu cầu tài sản của bạn, mà thậm chí bạn còn có thể bỏ túi lượng tiền dư còn lại.

Mục tiêu đầu tiên của bạn là kiếm được số tiền ngang với số tiền mà bạn có thể kiếm được bằng công việc toàn thời gian của mình. Khi đó, bạn sẽ từ bỏ công việc đang có và tập trung hoàn toàn vào đầu tư.

Sau khi đã hoàn thành mục tiêu này, chắc chắn bạn sẽ đặt ra thêm nhiều mục tiêu khác: Có thể bạn sẽ dùng số tiền thừa để mua

thêm tài sản hoặc giúp đỡ người thân đang gặp khó khăn, trả tiền học đại học cho con, đi nghỉ dài ngày hoặc tất cả những điều trên.

Dòng tiền đều sẽ giúp bạn cảm thấy tự do. Nó sẽ đem đến cho bạn sự tự tin và khả năng làm được những điều mà bạn chưa từng làm trong cuộc đời.

Bạn có thể nghĩ những điều to lớn nhưng chỉ bắt đầu từ điều rất nhỏ

Bạn đã từng nghe Donald Trump nói về điều này hay chưa: "Nếu bạn muốn suy nghĩ làm một điều gì đó, hãy suy nghĩ một cách to tát."

Có hai đặc điểm vô cùng quan trọng của thị trường bất động sản thương mại: Thị trường này cho phép bạn có được nhiều tiền như bạn mong muốn, đồng thời cũng cho phép bạn bắt đầu từ quy mô nhỏ.

Ước mơ mà không hành động vẫn chỉ là ước mơ. Bất động sản thương mại chính là con đường đưa những giấc mơ trở thành hiện thực từ những bước đi khiêm tốn ban đầu của bạn.

Một lần, tôi ngồi trong một nhà hàng tại Boston cùng một người bạn tên là James Romeo. Vào thời điểm đó, tôi mới chỉ sở hữu một vài tòa nhà đa hộ nhỏ. Anh ta biết rằng tôi đã dành rất nhiều thời gian vào đầu tư và tôi đã tích luỹ được một danh mục tốt.

James muốn tôi đến tham gia một sự kiện xã hội do anh tổ chức. Tôi nói với anh rằng tôi còn phải xem xét một vài bất động sản mới. Anh ta thở dài và nói: "Dave à, khi nào mới là đủ?" Tôi nhìn ra ngoài cửa sổ và trả lời "Khi mình mua được tòa nhà kia". Đó chính là tòa cao ốc Prudential Tower.

Anh ta trợn tròn mắt bởi anh biết thứ lớn nhất tôi sở hữu lúc đó chỉ là một tòa nhà sáu đơn nguyên. Nhưng thật sự tôi đã có suy nghĩ như vậy. Sau này, tôi đã gửi James một tờ tạp chí trong đó có nhắc đến câu chuyện của tôi và mô tả danh mục bất động sản của tôi, dù trong đó không có tòa nhà Prudential Tower, nhưng đã lớn gấp 20 lần danh mục khi tôi gặp anh hôm đó.

Có thể bắt đầu với quy mô nhỏ, nhưng điều quan trọng nhất tôi muốn nhắc lại là bạn phải bắt đầu. Một khi bạn tìm ra cách làm và nhận thấy cơ hội tốt cho bản thân, bạn sẽ sớm suy nghĩ trên một quy mô lớn hơn. Bạn sẽ nhận ra rằng lợi thế kinh tế nhờ quy mô đã đúng với các bất động sản lớn và việc sở hữu bất động sản lớn

là điều đơn giản, vì bất động sản lớn hỗ trợ những nhóm quản lý lớn hơn.

Bạn sẽ gặp ít rủi ro trong thị trường bất động sản thương mại nếu làm theo những hệ thống hợp lý

Tôi hiểu rõ tại sao một tài sản lớn hơn một căn nhà lại có độ rủi ro thấp hơn một căn nhà? Điều này nghe có vẻ kỳ quặc, nhưng nó là sự thật.

Giả sử bạn đang cho thuê một căn hộ đơn nguyên. Nếu không có ai thuê nhà, chắc chắn 100% bạn không có thu nhập từ nó và bạn sẽ sẽ phải tự trả số tiền cầm cố sắp tới bằng tiền túi.

Với một bất động sản thương mại, bạn sẽ có rất nhiều người thuê. Nếu một người không thuê nữa, những người khác sẽ đến thuê. Dòng tiền thu được sẽ có thể đảm bảo cho hầu hết, nếu không phải tất cả, tiền cầm cố bạn phải trả. Mỗi người thuê cũng như một chiếc cột trụ chống đỡ cho sự đầu tư của bạn. Nếu bạn hỏi tôi, tôi sẽ nói thay vì có một chiếc cột, hãy tạo ra nhiều chiếc cột như vậy.

CÁCH KIẾM TIỀN TỪ ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI

Trong một số cuộc đầu tư, bạn cố gắng mua rẻ bán đắt. Bất động sản thương mại đem đến cho bạn vô vàn cơ hội để có lợi nhuận. Hãy thử xem xét một số ví dụ:

Tích luỹ tài sản chủ sở hữu

Đây mới thật sự là tiền. Có thể tích luỹ tài sản theo hai cách.

Cách thứ nhất là thông qua việc trả dần tiền gốc cầm cố. Bạn đã có người thuê nhà trả cho mình, dù có thể chỉ là tòa nhà nhiều hộ, văn phòng, không gian bán hàng.

Hàng tháng, những người này sẽ đóng cho bạn một phần thu nhập của họ. Bạn sử dụng một phần số tiền đó để trả tiền cầm cố của mình. Theo một cách nào đó, người thuê nhà đi làm hàng ngày là để trả tiền mua tòa nhà cho chính bạn.

Tôi vẫn nhớ lần đầu tiên tôi được biết đến khái niệm này. Tôi đã xem một bộ phim tài liệu về cuộc đời của Harry Helmsley . Khi được hỏi tại sao lại đầu tư vào bất động sản thương mại, Harry đã trả lời: “Tôi luôn tâm đắc với ý kiến rằng một nhóm người góp tiền với nhau để trả tiền mua thế chấp cho chính tòa nhà của tôi. Tôi

cũng rất thích một ý kiến nữa rằng chính họ cũng là người đưa đến cho tôi một khoản tiền thêm vào cuối tháng để tôi có thể tái đầu tư, tiết kiệm, hoặc đơn giản là vui vẻ với số tiền đó."

Vậy là đủ để khiến tôi phấn khích!

Cách thứ hai để tích luỹ tài sản chủ sở hữu đó là thông qua sự tăng giá tài sản. Qua thời gian, giá trị bất động sản ở hầu hết các vùng đều tăng lên đáng kể. Vâng, chính sự tăng giá có liên quan đến tính chu kỳ, nhưng trong dài hạn, đường biểu diễn trên biểu đồ đều có xu hướng đi lên. Một số thị trường có tốc độ tăng giá cao hơn. Thị trường phía Đông, phía Tây có xu hướng tăng giá nhanh hơn và cao hơn hẳn thị trường Trung Tây.

Luồng tiền có thể là chất bôi trơn không thể thiếu cho cỗ máy bất động sản của bạn, nhưng sự tăng giá chính là động cơ khổng lồ của cỗ máy. Luồng tiền cho phép bạn duy trì bất động sản, bỏ việc và bắt đầu hưởng thụ những điều tốt đẹp hơn. Sự tăng giá đến chậm hơn, nhưng lại có thể thêm nhiều số 0 vào phía sau con số trong tài khoản của bạn.

Thị trường mới nổi

Tôi tập trung vào thị trường bất động sản, nhưng việc nghiên cứu các thị trường mới nổi lại là niềm vui thích của tôi. Trong bất cứ thời điểm nào – dù nền kinh tế đang diễn ra như thế nào – cũng có nhiều thị trường xung quanh nước Mỹ đang trên đà tăng trưởng bùng nổ.

Chúng sẽ tăng giá cao và nhanh hơn nhiều so với các thị trường tại Mỹ, và chính chúng sẽ mang đến cho nhà đầu tư một số tiền lớn trong khoảng thời gian ngắn. Cuốn sách Các thị trường bất động sản mới nổi của tôi đề cập rất nhiều đến cách thức để tìm ra và kiếm lời từ những thị trường này.

Khái niệm cốt lõi để hiểu vấn đề này là tất cả các thị trường bất động sản đều mang tính địa phương. Đừng quan tâm đến những gì đang được nói đến trên các phương tiện thông tin đại chúng. Nếu một nhà máy trong thị trấn mới đóng cửa, thì ở một nơi khác lại có một nhà máy sản xuất dầu mở chi nhánh mới. Một nhà sản xuất ôtô tại Michigan tuyên bố sa thải công nhân, nhưng một nhà sản xuất ôtô nước ngoài khác lại tuyên bố kế hoạch xây dựng nhà máy tại Kentucky

Có hai mẹo để kiếm tiền từ thị trường mới nổi: Thứ nhất, bạn phải cơ bản định vị được thị trường này trước khi nhiều nhà đầu tư

khác biết về chúng. Thứ hai, bạn phải sẵn sàng đầu tư kể cả khi người khác nghĩ rằng bạn điên rồ.

Đó chính là lý do khiến bạn có thể mua rẻ, hoặc đầu tư khi người khác không nhận thấy giá trị của việc đầu tư đó. Chính điều này lại giúp bạn bán đắt – nói cách khác, khi nhiều người khác nghĩ rằng bạn điên rồ vì đã bán quá sớm.

Hãy làm quen với cảm giác mọi người cho rằng bạn điên rồ. Điều đó không khó, vì bạn sẽ nhanh chóng giàu có hơn họ!

Vào bất kỳ thời điểm nào, nước Mỹ cũng đều có các thị trường mới nổi. Các loại bất động sản thương mại khác nhau sẽ có những con đường khác nhau trong vòng quay thị trường. Đơn giản là vì, thị trường nhà chung cư đang lên không có nghĩa rằng thị trường diện tích bán lẻ cũng đang tăng.

Sự thật là thị trường diện tích bán lẻ luôn luôn đi sau thị trường nhà chung cư. Điều đầu tiên khi những thông báo về một công việc mới được công bố sẽ là việc mở ra khu vực mới. Điều này đồng nghĩa với nhu cầu về diện tích văn phòng.

Sau đó, những người làm việc cho văn phòng này sẽ dần chuyển vào thành phố. Vì không thể xây kịp đủ nhà ở, thị trường nhà chung cư sẽ ngay lập tức nóng lên.

Có nhiều người muốn xem công việc đến đâu và muốn có được cảm giác thoải mái cho cộng đồng. Họ bắt đầu bằng việc đi thuê nhà. Khi hết thời gian thuê, họ bắt đầu mua các căn nhà một hộ để ở. Không gian bán lẻ có xu hướng tăng lên cùng xu hướng của thị trường nhà ở, khi những thương gia nhận ra rằng họ có thể kiếm tiền bằng việc chuyển gần hơn đến nơi mọi người đang sinh sống và làm việc.

Tìm hiểu những dấu hiệu nhận biết một thị trường mới nổi – và từ đó có được hành động phù hợp – sẽ giúp bạn trở thành người giàu có.

Sự tăng giá ép buộc

Đây là một trong những cách nhanh nhất để kiếm tiền bằng bất động sản thương mại. Khái niệm này cũng có thể được gọi là trò chơi giá trị. Bất cứ khi nào bạn nhìn vào một thương vụ, hãy luôn tìm cách để ép giá tăng lên so với khả năng tự nhiên của thị trường địa phương.

Để có thể ép giá tăng lên, bạn phải tìm được một hợp đồng có vấn đề. Đó không phải là vấn đề đối với bạn, mà là vấn đề đối với người chủ cũ. Có thể ông ta sợ khi tăng giá thuê, khách thuê sẽ bỏ đi. Hoặc ông ta đang thu một số tiền thuê hợp lý, nhưng có nhiều phòng trống hơn bình thường. Có thể chi phí của ông ta đang rất cao.

Luôn có cơ hội để mua một bất động sản để thu được lợi nhuận, một khi bạn mua dựa trên các con số thực. Đó là chìa khóa để mua đúng các bất động sản thương mại.

Luôn có những con số mà một người bán thường đưa ra. Hầu hết người bán cố gắng bán theo những con số dự đoán hoặc theo quy ước. Điều này có nghĩa là họ đang đưa ra giá dựa vào số tiền bạn sẽ kiếm được sau khi mua tài sản đó. Vấn đề với những con số quy ước là chúng không có thực. Bạn đang mua dựa trên các dòng tiền tương lai trong khi chúng không bao giờ trở thành hiện thực.

Đó là trò chơi của một nhà đầu cơ, và quá nguy hiểm cho tôi. Nếu muốn đánh bạc, bạn hãy đến Vegas. Nếu bạn muốn đầu tư thật sự, hãy dựa vào những kết quả cụ thể.

Quay trở lại với vấn đề tăng giá ép buộc: tất cả những điều bạn phải làm là tăng giá thuê lên trên mức giá thị trường. Đầu tiên, bạn phải đợi cho đến khi hợp đồng cho thuê hết hạn, vì những hợp đồng này cũng chuyển đổi cùng với quyền sở hữu. Thông thường, thời gian thuê các chung cư là một năm. Các tòa nhà văn phòng hay những bất động sản thương mại khác lại có thời gian cho thuê từ 3 đến 20 năm.

Đây là lý do tại sao tăng giá thuê cũng là tăng giá trị tài sản của bạn: Bất động sản thương mại được tính bằng cấp số nhân của dòng tiền. (Có hai cách định giá mà tôi sẽ đề cập thêm trong phần sau cuốn sách, nhưng dòng tiền là cách chính.) Điều này có nghĩa rằng mỗi lần bạn tăng thu nhập ròng, bạn đã tăng giá trị tài sản của mình nhờ nhiều lần tăng giá.

Một trong những trò chơi giá trị ưa thích của tôi là tìm ra bất động sản với chi phí cao hơn mức bình thường. Hầu hết các bất động sản được vận hành với chi phí tương đương 50% doanh thu gộp. Khi bạn thấy các khoản tài chính thực của một động sản với chi phí cao hơn bình thường, hãy xác định liệu bạn có thể giảm chi phí đến mức không. (Tôi sẽ hướng dẫn cho bạn làm như thế nào ở phần sau.) Nếu có thể, bạn đã nắm chắc thắng lợi trong tay. Không cần phải làm nhiều việc, bạn vẫn có thể cải thiện thu nhập ròng

và thật sự tăng giá trị bất động sản.

Tái định vị

Đây là một thể loại đặc biệt của trò chơi giá trị, và cũng là một trong những điều tôi quan tâm. Khi tái định vị, bạn thay đổi hẳn bất động sản hoặc thay đổi diện mạo của bất động sản. Đôi khi, bạn làm cả hai việc cùng lúc.

Có thể bạn phải tìm ra một bất động sản đang cần người thuê đến chăm sóc. Chúng tôi gọi điều này là bảo trì bị trì hoãn. Có thể bất động sản đó ổn, nhưng nó chưa được nâng cấp trong một thập kỷ nay. Nó có thể trông già cỗi và lỗi thời. Hoặc những người thuê chúng không thích hợp.

Quay trở lại thời gian khi tôi bị khánh kiệt, tôi đã đến một trung tâm mua sắm tại vùng ngoại ô Hingham, Massachusetts. Người thuê chủ yếu của trung tâm này (thuê cửa hàng lớn nhất) là một chuỗi cửa hàng giảm giá. Thậm chí ở một cửa hàng khác, người thuê còn giảm giá nhiều hơn: cửa hàng này chuyên bán đồ nội thất và quần áo bị lỗi. Trong trung tâm cũng có những kiểu cửa hàng điển hình khác như một cửa hàng bánh pizza và cửa hàng giặt là tự động. Trong nhiều năm, đây là trung tâm mua sắm của tầng lớp người lao động.

Đồng thời vào lúc đó, dân số của Hingham đã tăng lên. Ngày nay, thành phố này có thể cung cấp nhân lực cho những công ty cao cấp hơn. Trung tâm mua sắm của tầng lớp lao động mang một bộ mặt mới và được định vị lại thành trung tâm mua sắm cao cấp đầu tiên trong nước. Nhiều cửa hàng cao cấp như Williams Sonoma, Whole Foods và Panera Bread đã được chuyển đến, thay thế các cửa hàng dành cho người lao động chân tay. Trung tâm này đã trở thành một trong những khu mua sắm sầm uất nhất của thành phố.

Đôi khi, khu chung cư cũng là một ứng cử viên cho việc tái định vị. Trong trường hợp bạn tìm ra một khu chung cư cũ kỹ trong một khu vực đẹp.

Để tái bố trí khu nhà này, đầu tiên bạn phải sửa lại phần ngoại thất, tập trung vào bề mặt, mái và nơi đỗ xe. Bạn nên nâng cấp cả cảnh quan, cho khu nhà một hình ảnh mới, và thậm chí xây dựng khu văn phòng cho thuê đẹp. Như vậy, bạn đang thực hiện chiến lược cải thiện cho bất động sản đó.

Sau khi hoàn thành việc trang trí, bạn có thể chọn lựa lại đối

tượng thuê. Bạn hoàn toàn có thể từ chối và loại bỏ những người thuê chậm thanh toán hoặc không chịu trả tiền thuê và thay vào đó bằng những người thuê tốt hơn.

Để thực hiện được điều này, bạn sẽ mất nhiều thời gian và tiền bạc. Tuy nhiên, những thành quả đạt được là khá hấp dẫn. Không chỉ có nhiều phòng được thuê, mà bạn còn nhanh chóng có thể thu mức tiền thuê cao hơn. Vì bất động sản của bạn được tính theo cấp số nhân, giá trị bất động sản của bạn sẽ tăng lên nhanh chóng.

Nếu bạn gặp bất kỳ bất động sản nào giống với kiểu như tôi vừa mô tả, hãy xem xét tái định vị nó. Tôi đã viết toàn bộ một cuốn sách với nhan đề Multi-family Millions (Những triệu phú gia đình) do John Wiley & Sons xuất bản. Khái niệm tạo ra sự thay đổi với chi phí thấp hơn, thu nhập cao hơn cho cả bất động sản và người thuê là khái niệm rất hay.

Trì hoãn nộp thuế theo Điều 1031

Tuyên ngôn Độc lập có nói: mọi người sinh ra đều là bình đẳng, nhưng rõ ràng Chính phủ cũng tạo điều kiện hơn cho những nhà đầu tư bất động sản!

Không chỉ chúng ta có thể khấu hao giá trị khoản bất động sản đầu tư, mà còn có thể tạo dựng công cụ đầy quyền lực được gọi là Điều 1031 Luật giao dịch trì hoãn thuế.

Điều này giống với một tài khoản hưu trí. Về luật pháp, bạn có thể bán một bất động sản và mua một bất động sản mới trong khi có thể trì hoãn việc nộp thuế thu nhập. Điều này nghe có vẻ không mấy ấn tượng nhưng nó thật sự hữu hiệu.

Ví dụ, bạn mua tòa nhà với giá một triệu đô-la, sau hai năm, bạn bán lại với giá 1,5 triệu đô-la. Để cho đơn giản, chúng ta giả sử không có chi phí trong quá trình mua bán. Vậy, bạn sẽ có lợi nhuận là 500.000 đô-la.

Nhưng bạn sẽ không thể có hết số tiền đó vì Cơ quan thuế liên bang (IRS) sẽ thu 15% lợi nhuận của bạn dưới dạng thuế thu nhập vốn dài hạn. Vậy bạn phải đóng 75.000 đô-la, và bạn chỉ còn 425.000 đô-la để tái đầu tư.

Nếu bạn phải trả trước 20% trong lần mua bất động sản kế tiếp, giả sử không có chi phí mua bán, bạn có thể mua được một khu nhà giá 2.125.000 đô-la. Không tồi chút nào.

Với cách sử dụng điều khoản Giao dịch hoãn thuế 1031, bạn có thể nói với Cơ quan IRS rằng bạn đã đầu tư toàn bộ lợi nhuận vào bất động sản kế tiếp. (Có những quy định chi tiết để làm việc này, nhưng ở đây tôi chỉ trình bày những nguyên tắc cơ bản.) Với cách làm này, IRS chắc chắn sẽ đồng ý.

Vì có thể dùng toàn bộ tiền thu được đầu tư vào bất động sản kế tiếp, bạn có thể mua được khu nhà trị giá 2,5 triệu đô-la (500.000 đô-la tương đương 20% của 2,5 triệu đô-la). Như vậy, bạn sẽ mua được bất động sản lớn hơn 375.000 đô-la.

Bạn có thể làm việc này nhiều lần. Tất nhiên, cuối cùng bạn vẫn chỉ đóng thuế trên lợi nhuận thu được, có điều, lợi nhuận lúc đó của bạn lớn hơn nhiều vì toàn bộ tiền được sử dụng vào kinh doanh, thay vì bạn phải mất một phần cho việc đóng thuế sau mỗi lần mua bán.

Đây là quá trình hoàn toàn chính đáng và hợp pháp. Và tuyệt vời hơn là bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn.

Hãy tưởng tượng khi mua bán bất động sản qua lại nhiều lần, sau nhiều lần giao dịch, bạn dễ dàng mua được những bất động sản trị giá hàng triệu, chục triệu hoặc thậm chí nhiều hơn thế.

TRONG CHƯƠNG KẾ TIẾP

Chương này là món khai vị. Tôi muốn giới thiệu để bạn cảm nhận được niềm vui vì có quyết định tuyệt vời khi lựa chọn cuốn sách này. Bất động sản thương mại là một viên ngọc mà chúng ta thấy hàng ngày, và do tâm lý nên hầu hết các nhà đầu tư còn chưa tham gia – ngoại trừ bạn.

Hãy chuẩn bị tinh thần vì ở ngay chương sau, tôi sẽ chỉ cho bạn cách tìm ra “một con bò sữa đầu tiên để vắt sữa” dài dài.

2.

CÁCH ĐỌC THỊ TRƯỜNG

Khi ngắm một con suối, ta thường thấy dòng suối này chảy qua một cánh đồng, hoặc thưởng thức khung cảnh thiên nhiên thư thái. Nhưng với một ngư dân, anh ta lại có cái nhìn hoàn toàn khác: anh ta đọc con suối xem dòng chảy ra sao, xoáy nước thế nào. Sau khi nghiên cứu, anh ta chọn những chỗ tốt nhất để thả mồi và bắt những con cá lớn.

Thị trường bất động sản cũng giống như vậy. Hầu hết mọi người đều rất lờ mờ về chính thành phố của mình. Hãy thử hỏi họ, câu trả lời sẽ là: "Ồ, rất tốt", "Hiện tại có vẻ khá khó khăn" hoặc "Tôi chưa từng thấy nó tồi tệ như thế này". Tất cả chỉ là phỏng đoán.

Khi một chuyên gia đọc thị trường bất động sản, câu chuyện sẽ hoàn toàn khác. Ông ta sẽ cho bạn thông tin về các công trình xây dựng, sự tăng trưởng việc làm, quá trình phát triển, v.v... Ấn tượng hơn cả là khả năng dự đoán tương lai của họ. Khi hiểu khái niệm về những chỉ số hàng đầu và hiểu mình đang tìm kiếm điều gì trên thị trường, bạn hoàn toàn có thể dự đoán thị trường sẽ ra sao trong vài tháng, thậm chí vài năm tới.

Để biết cách hiểu thị trường, đầu tiên bạn phải làm quen với bốn giai đoạn trong chu kỳ của thị trường bất động sản thương mại:

1. Thị trường người mua, Giai đoạn I

2. Thị trường người mua, Giai đoạn II

3. Thị trường người bán, Giai đoạn III

4. Thị trường người bán, Giai đoạn IV

Bất kỳ loại bất động sản thương mại nào đều phải đi theo bốn giai

đoạn trên, mặc dù tùy lúc, bất động sản đó có thể ở phần này hay phần kia của chu kỳ. Ví dụ, trước khi bất động sản bán lẻ khởi sắc, việc đầu tư vào nhà ở diễn ra mạnh. Lý do là vì sau khi một nhà máy nào đó được xây dựng, người ta sẽ đổ xô đi thuê nhà ở. Những người đầu tư vào bất động sản thương mại bán lẻ trước hết sẽ nhận thấy sự tăng lên của nhu cầu người tiêu dùng và sau đó sẽ phát triển để đón đầu sự tăng đó. Điều này đơn giản là quan hệ nguyên nhân và kết quả.

Một thị trường hoàn thành một vòng quay trong bao lâu? Điều này phụ thuộc vào sự năng động của thị trường đó. Bình quân chu kỳ của thị trường là từ 10-25 năm. Những thành phố phía Đông và phía Tây bờ biển có xu hướng thay đổi nhanh hơn những thành phố trong vùng trung tâm của nước Mỹ.

Trên thực tế, những thành phố ven biển có mức tăng nhanh chóng nhưng giảm chậm. Trong các thời kỳ giữa các đợt tăng nóng và giảm sâu, nhà đầu tư có xu hướng trải qua sự tăng trưởng chậm, chắc và thậm chí đôi khi là thiểu phát.

THỊ TRƯỜNG NGƯỜI MUA, GIAI ĐOẠN I

Nếu chịu khó quan sát, bạn sẽ nhận thấy mỗi gian đoạn trên thị trường đều có những đặc điểm riêng. Trong Thị trường người mua, Giai đoạn I, bạn sẽ thấy có sự dư cung bất động sản thương mại. Cung là một trong những lực chính của thị trường có thể khiến thị trường đi từ bùng nổ cho đến phá sản, và ngược lại.

Trong tất cả các đợt suy giảm của thị trường, dư cung là điều dễ thấy. Hãy tưởng tượng thị trường bất động sản như chiếc tàu sân bay lớn nhất trên đại dương. Thuyền trưởng ra lệnh chuyển hướng, nhưng con tàu cần có thời gian để thực hiện mệnh lệnh này. Nếu vị thuyền trưởng mất kiên nhẫn và đưa ra mệnh lệnh thay đổi nhiều hơn trước khi con tàu kịp thực hiện mệnh lệnh thứ nhất, khi đó anh ta đã phản ứng thái quá.

Điều này cũng xảy ra tương tự với thị trường bất động sản. Các nhà đầu tư đưa ra đánh giá dựa trên những cái họ đang nhìn thấy ở thời điểm hiện tại. Và rồi họ khởi động việc xây dựng. Hãy luôn nhớ rằng bạn có thể mất đến ba năm hoặc lâu hơn nữa để lập kế hoạch, xin giấy phép và hoàn thành việc xây dựng. Trong khi đó, nhà đầu tư vui sướng khi thấy cầu tăng mạnh và họ sẽ tiến hành xây dựng nhiều hơn.

Cuối cùng, con tàu to lớn đó – hay chính là thị trường bất động

sản – chuyển động và thị trường lúc đó phản ứng thái quá, cũng giống như con tàu với vị thuyền trưởng mất kiên nhẫn. Khi đó, xuất hiện quá nhiều bất động sản, và bất động sản lại được định giá quá cao. Tại sao ư? Đó là vì những khu nhà này được xây dựng khi giá vẫn còn cao, chính vì vậy, chi phí cho chúng cũng cao.

Bây giờ cung đã vượt quá cầu, và việc phải giảm giá là điều tất nhiên. Các vấn đề trở nên tồi tệ hơn khi Giai đoạn I này có xu hướng xảy ra cùng lúc với thiểu phát hay tình trạng việc làm trong vùng kém.

Khi thị trường giảm nhiệt, các công ty không tiếp tục mở rộng và thậm chí còn tìm cách sa thải nhân viên. Hóa đơn bán lẻ giảm, diện tích văn phòng trở nên thừa và các khu chung cư sẽ có nhiều phòng trống. Đó chính là những đặc điểm của một thị trường dư cung.

Khi mới xuất hiện trên thị trường, bất động sản thương mại có nhiều hơn số lượng cần thiết. Những người chủ tuyệt vọng sẽ quên những tính toán lạc quan về lợi nhuận và cắt giảm giá cho thuê để lấp đầy những bất động sản còn trống và bắt đầu chờ đợi nguồn thu – bất kể khoản thu nào.

Bên cạnh yếu tố then chốt là cung thị trường, tăng trưởng việc làm cũng là một yếu tố quan trọng. Giai đoạn Thị trường người mua, Giai đoạn I, lại không có yếu tố này. Việc làm bắt đầu suy giảm hoặc rời khỏi khu vực thuộc Thị trường người bán, Giai đoạn II. Trong giai đoạn khởi đầu của Thị trường người mua, Giai đoạn I, vấn đề mất việc làm vẫn diễn ra.

Thị trường sẽ đạt đến một điểm mà tại đó tỷ lệ thất nghiệp lên đến đỉnh điểm và giá trị bất động sản sụt giảm đến mức thấp nhất trong tất cả các giai đoạn của chu kỳ.

Việc làm là yếu tố thúc đẩy

Để một thành phố hoặc thị trấn chuyển sang Thị trường người mua, Giai đoạn II – giai đoạn tiếp theo của chu kỳ – thì lãnh đạo thành phố phải có biện pháp để tăng cơ hội việc làm cho người dân. Khi có công việc, mọi người bắt đầu quay trở lại cộng đồng, dân số tăng lên, các chỗ cho thuê còn trống bắt đầu được lấp đầy, và cuối cùng là giá cho thuê bắt đầu tăng.

Để tạo ra sự tăng trưởng việc làm, yếu tố cần thiết đầu tiên là khả năng lãnh đạo mạnh mẽ của chính quyền địa phương. Nếu chính quyền địa phương không quyết tâm thay đổi – hoặc chỉ đổ lỗi cho

người khác về tình hình kinh tế tồi tệ – thì vùng đó sẽ tiếp tục nằm trong Thị trường người mua, Giai đoạn I.

Mỗi thành phố có một mô hình quy hoạch tổng thể để hướng đến giai đoạn phát triển tiếp theo. Lãnh đạo thành phố lập kế hoạch để thúc đẩy tăng trưởng. Để có được bản kế hoạch tổng thể, hãy gọi đến ủy ban phát triển kinh tế địa phương và nói chuyện với quan chức địa phương. Họ sẽ vui mừng nói chuyện với bạn và cho bạn biết về tất cả những điều tuyệt vời đang xảy ra trong thành phố, hoặc sẽ sớm xảy ra. Họ biết thành phố cần các nhà đầu tư như bạn để thắp lửa cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

Tuy nhiên, bạn phải thận trọng khi xem xét mô hình quy hoạch tổng thể. Trước hết là xác định xem nó được cập nhật từ bao giờ. Nó còn mới, hay là một trong những văn bản đã mất nhiều thời gian và công sức để hoàn thành nhưng lại không được ai quan tâm?

Nếu mô hình quy hoạch được tạo ra cách đây mười năm và chưa được cập nhật, điều đó chứng tỏ lãnh đạo thành phố không phải là những người tích cực chủ động.

Tiếp theo, xác định xem liệu thành phố đã có động thái thực hiện quy hoạch này chưa. Một kế hoạch được cập nhật thường xuyên mà không bao giờ được thực hiện thì cũng giống như một tác phẩm hư cấu.

Trong quy hoạch, bạn sẽ thấy nhiều vùng được đánh dấu là vùng tái sinh. Đây thường là những khu vực kém phát triển với nhiều ngôi nhà lỗi thời. Thành phố thường xây dựng kế hoạch để kích thích tăng trưởng và phát triển kinh doanh trong những vùng này. Những vùng này có thể là nơi tuyệt vời để đầu tư, nhưng chỉ khi thành phố đã chi một lượng tiền đáng kể để biến mô hình quy hoạch đó thành hiện thực, và rõ ràng là phải đang hành động.

Hãy giữ tiền của bạn ở trong túi cho đến khi bạn thấy điều đó xảy ra. Đừng mua tác phẩm hư cấu, vốn chẳng ích lợi gì mà có khi còn mang đến một kết cục buồn.

THỊ TRƯỜNG NGƯỜI MUA, GIAI ĐOẠN II

Nếu các nhà lãnh đạo thành phố thật sự hoạt động hiệu quả, nhiều việc làm mới bắt đầu được tạo ra. Theo đó, mọi người bắt đầu quay trở lại thành phố. Thị trường sẽ dần dần hấp thụ hết dư cung bất động sản. Những chỗ cho thuê còn trống từ từ được lấp đầy. Không chỉ tỷ lệ thuê tăng lên, mà số lượng bất động sản và

diện tích mặt bằng bán lẻ văn phòng trên thị trường cũng giảm.

Trong vùng sẽ có thêm nhiều việc làm, với tốc độ tăng việc làm ngày càng nhanh. Nhiều bất động sản nhà ở và thương mại bị đóng băng lâu nay lại trở lại giao dịch nhờ những nhà đầu tư tiến hành phục hồi và đưa chúng trở lại với thị trường.

Nếu như ở giai đoạn trước – Thị trường người mua, Giai đoạn I – việc ngân hàng tịch thu bất động sản thế nợ tăng đến mức độ cao nhất thì ở giai đoạn sau, Thị trường người mua, Giai đoạn II, việc cạnh tranh mua bất động sản bị tịch thu thế nợ của ngân hàng trở nên quyết liệt. Cả nhà đầu tư quốc gia và địa phương đều nhận ra rằng họ có thể kiếm ra tiền ở thị trường này. Lời đồn được lan đi và cả những nhà đầu tư dày dạn và những nhà đầu tư mới đều khoanh vòng thị trường này trên bản đồ của họ.

Khi thị trường tiếp tục được cải thiện, các bất động sản chuyển từ trình trạng được thuê với giá một vài đô la, sang trạng thái có được sự sử dụng cao nhất và tốt nhất. Chất lượng của cả doanh nghiệp và người thuê cải thiện lên vì họ có thể trả tiền thuê cao hơn.

Giá cho thuê ở mức thấp nhất trong giai đoạn Thị trường của người mua, Giai đoạn I, đang thay đổi. Vì thế, giá trị bất động sản cũng tăng. Giá trị bất động sản thương mại tăng khá nhanh, bởi vì chúng chủ yếu được đánh giá như một hàm số của thu nhập đang ngày càng được cải thiện hơn bao giờ hết.

Đây chính là giai đoạn đầu của một thị trường mới nổi. Bất cứ nhà đầu tư nào cũng có thể nhận thấy hoạt động mới này đang diễn ra. Nhưng chỉ những nhà đầu tư khôn ngoan mới có thể nhận thấy giai đoạn đầu của Thị trường người mua, Giai đoạn I, và nhận ra rằng Giai đoạn II đang đến. Họ – và cả bạn – biết điều này bằng cách nghiên cứu và tìm kiếm những yếu tố nhất định của thị trường đang diễn ra.

Thật kỳ lạ là ban đầu hầu như tất cả các chủ bất động sản địa phương đều mù mờ trước các dấu hiệu hồi phục này. Họ là những người cuối cùng hiểu ra điều đó vì tầm nhìn của họ bị che phủ bởi chính những khó khăn mà họ trải qua trong nhiều năm. Họ nhìn thấy tỷ lệ thất nghiệp tăng cao và chứng kiến nhiều bất động sản bị đóng băng trên thị trường. Họ cảm thấy sự khó khăn khi doanh thu giảm sút trong khi số tiền trả cho chủ nhà thì không giảm.

Thất vọng vì một thị trường tồi tệ, họ thề sẽ không tiếp tục đầu tư

vào khu vực này. Họ không thấy hoạt động xây dựng nào diễn ra và do đó đánh giá rằng thị trường vẫn đang chết.

Với bạn, họ chính là những người bán tuyệt vời! Họ vẫn bị tổn thương và đang tìm ai đó để tống khứ số bất động sản của mình, rồi chính lúc này bạn đến và có vẻ quan tâm mua.

Họ thở phào nhẹ nhõm khi bạn trao tờ séc. Vậy là cơn ác mộng dài của họ đã qua.

Như vậy, mức dư cung lớn giờ bắt đầu được giải toả và mức giá thuê cũng không tăng đủ cao để hỗ trợ việc xây dựng các bất động sản mới.

Do thành phố này có chương trình hành động mạnh mẽ để thu hút thêm việc làm, nhiều công ty đã cam kết đến với khu vực này. Những cam kết đó chuyển kế hoạch thành thực tế, thúc đẩy nhiều người đăng ký tìm việc mới.

Khi có nhiều việc làm mới ra đời, những việc làm khác cũng theo đó được tạo ra. Với mỗi việc chuyên môn xuất hiện, sẽ có ba đến bốn việc dịch vụ được tạo ra để hỗ trợ cho việc chuyên môn đó. Đây gọi là hiệu ứng cấp số nhân.

Nếu một thành phố kỳ vọng tăng thêm 4.000 việc làm phi nông nghiệp, bạn có thể kỳ vọng tổng số việc làm tăng thêm từ 12.000 đến 18.000. Hiệu ứng này sẽ có tác động tích cực đến mỗi dạng bất động sản thương mại, mặc dù – như tôi đã nói – các khu chung cư sẽ sinh lợi nhuận trước những khu vực diện tích bán lẻ.

Khi việc làm xuất hiện trong khu vực, sự cạnh tranh tìm người đáp ứng bắt đầu tăng lên, và tiền lương cũng vậy. Giờ đây sẽ có thêm nhiều thu nhập khả dụng được tái đầu tư vào phục vụ cộng đồng dưới dạng doanh thu nhà hàng và mua sắm. Giai đoạn thịnh vượng bắt đầu.

THỊ TRƯỜNG NGƯỜI BÁN, GIAI ĐOẠN I

Đây là nửa thứ hai của thị trường tăng trưởng. Nó diễn ra khi một thị trường đạt cân bằng. Giá cho thuê đạt đến mức có thể thúc đẩy việc xây mới các bất động sản thương mại.

Ở giai đoạn này, thậm chí những người bi quan đến cùng cực cũng trở thành những người có niềm tin. Mọi người đều tin rằng thời điểm tốt nhất là đây, và dòng tiền sẽ đổ vào thị trường. Các nhà đầu tư ở nơi khác giờ đã hiểu rõ thị trường và đổ tiền vào.

Giờ đây, các nhà đầu tư nhìn thấy các dấu hiệu tích cực khắp mọi nơi, thấy được nhu cầu về bất động sản đạt đến điểm cao nhất trong tất cả các giai đoạn của chu kỳ.

Nhu cầu giờ thậm chí còn tăng hơn nữa và vượt qua cung bất động sản. Điều này cũng đúng với bất động sản thương mại và nhà cho thuê. Hoạt động xây dựng lại cất cánh. Các bất động sản được bán nhanh chóng và thời gian chờ đợi trên thị trường của bất động sản đạt đến điểm thấp nhất trong tất cả các giai đoạn.

Theo lẽ dĩ nhiên, giai đoạn này là giai đoạn cạnh tranh cho tất cả người mua. Cuộc chiến trả giá diễn ra khi các bất động sản xuất hiện trên thị trường. Người mua thường đưa ra lời chào giá cao hơn mức giá yêu cầu nhằm đảm bảo rằng họ mua được cái gì đó trong thị trường đang rất nóng này.

Hoạt động đầu cơ diễn ra mạnh mẽ. Đất đai bị giành giật để xây dựng, và các bất động sản cũ kỹ hết thời giờ được mua lại và nhanh chóng chuyển đổi để đạt giá trị cao nhất và tốt nhất.

Thử cố gắng tìm được một nhà thầu để sửa chữa bất động sản của bạn vào thời điểm này của chu kỳ! Những cuộc gọi của bạn có thể không được hồi âm, vì chính những nhà thầu này quyết định trở thành người xây dựng: Họ đang nhìn thấy cơ hội kiếm tiền.

Việc làm tiếp tục gia tăng và tiền lương cũng vậy. Số người trong mỗi hộ giảm xuống khi người ta bắt đầu công việc mới và rời khỏi nơi cư trú trong giai đoạn làm ăn khó khăn.

THỊ TRƯỜNG CỦA NGƯỜI BÁN, GIAI ĐOẠN II

Đây là giai đoạn rủi ro nhất trong chu kỳ thị trường.

Bạn có thể nhận ra sự rủi ro này ngay từ thời điểm ban đầu của giai đoạn này bởi vì các bất động sản và diện tích cho thuê bắt đầu nằm lại trên thị trường lâu hơn. Thời kỳ ngay khi được đưa vào thị trường bất động sản đã có người đề nghị thuê hoặc mua đã qua từ rất lâu. Các văn phòng và khu bán lẻ đang được lấp đầy, nhưng không tăng lên.

Người bán và người cho thuê (người có diện tích cho thuê) vẫn yêu cầu giá cao hơn, nhưng họ vẫn đang chờ đợi để xem hành động của người mua và người đi thuê. Đất đai vẫn được mua để đầu cơ. Số lượng các hoạt động xây dựng đang được lập kế hoạch bắt đầu trở nên dư thừa.

Lầu đầu tiên kể từ giai đoạn Thị trường người mua, Giai đoạn II bắt đầu, tăng trưởng kinh doanh và việc làm bắt đầu giảm.

Khi cảm nhận thị trường đang thay đổi, các nhà đầu tư kết luận rằng giờ là đỉnh điểm và đã đến lúc bán đi các bất động sản. Đột nhiên có rất nhiều diện tích cho thuê được rao trên thị trường, dư thừa so với mức có thể hấp thu.

Phản ứng quá mức tiếp tục và thậm chí thêm nhiều bất động sản được đưa vào thị trường. Khi mất nhiều thời gian hơn để đẩy chúng đi, người bán giảm giá. Khi chủ các tòa nhà cảm thấy ảnh hưởng của sự dư thừa nhiều diện tích văn phòng, họ sẽ giảm giá cho thuê.

Bạn có biết rằng điều gì sẽ xảy ra tiếp theo – lịch sử tái diễn. Sự thoái trào theo đường xoắn ốc tăng tốc khi chủ sở hữu và người bán đều cảm thấy sợ hãi và cố gắng để hoàn thành thương vụ.

Những nhà đầu tư khôn ngoan đã rút tiền khỏi thị trường từ lâu và đầu tư vào thị trường tăng trưởng khác. Họ làm điều này ngay khi các chỉ số dẫn dắt của họ cho thấy rằng thị trường đang chuyển giao sang Thị trường người bán, Giai đoạn II.

Hãy nhớ rằng hai yếu tố chính của thị trường giúp bạn nhìn ra sự chuyển giao này. Thứ nhất là tăng trưởng việc làm. Khi nó trở nên trì trệ, nghĩa là không có thêm người chuyển đến vùng này nữa. Nhu cầu về bất động sản bắt đầu sụt giảm. Trừ phi một vùng có thể tạo thêm nhiều việc làm, nó sẽ bắt đầu một giai đoạn thoái trào không tránh khỏi.

Yếu tố chính thứ hai của thị trường cần xem xét là cung. Trong mỗi thị trường tăng trưởng, yếu tố chủ chốt gây cho thị trường mất động lực tăng trưởng chính là xây dựng quá nhiều và dư cung. Khi các nhà xây dựng xây nhiều hơn nhu cầu có thể mua, thì họ buộc phải giảm giá và bán đi những cái tồn dư để trả nợ ngân hàng đang đáo hạn.

CHU KỲ THỊ TRƯỜNG VÀ VIỆC SỬ DỤNG ĐẤT

Chu kỳ giá trị của bất động sản thương mại có thể được xác định theo ba cách: tăng trưởng, sự chín muồi và suy giảm.

Giai đoạn tăng trưởng

Trong giai đoạn này, có rất nhiều đất nông nghiệp, thường được sử dụng như đất trang trại. Nó tọa lạc nơi vùng ngoại ô của các

khu vực đô thị. Khi hoạt động của đô thị thăng tiến, đất trở nên khan hiếm và đắt đỏ.

Việc phát triển các công trình mở rộng ra tận khu vực nông thôn, nơi mà đất đai có thể mua với giá rẻ hơn. Những khu vực này thu hút dân cư thành thị, những người đang không đủ tiền để chi trả cho thị trường. Giờ họ có thể trả ít tiền đất hơn, và các nông dân nhận được nhiều hơn họ có thể kiếm được khi giữ đất làm nông nghiệp.

Khi các công trình tiếp tục phát triển, chính quyền địa phương thể hiện sự ủng hộ của mình bằng cách xây dựng thêm cơ sở hạ tầng như đường xá, hệ thống dẫn nước, trường học và hệ thống cứu hỏa. Cơ sở hạ tầng tuy đắt đỏ, nhưng thị trường có sức mạnh rất lớn. Bên cạnh đó, chính quyền cũng tài trợ cho những hoạt động phát triển này từ nguồn thu thuế do việc phát triển các công trình tạo ra.

Giai đoạn chín muồi

Điều này xảy ra khi nhiều đất đai trong vùng đã phát triển và sự tăng trưởng bắt đầu chậm lại. Khi khu vực này đã đủ độ chín muồi, nhiều bộ phận của một khu vực mới lại trở thành những mục tiêu kế tiếp.

Sự phát triển trong giai đoạn chín muồi bao gồm việc xác định các lô đất còn lại được gọi là đất trống, và sử dụng chúng sao cho hiệu quả nhất. Một số lô đất có thể trở thành khu dân cư, các lô đất khác trở thành trung tâm bán lẻ để hỗ trợ số dân mới và những phần đất khác sẽ được khoanh vùng để xây dựng các tòa nhà văn phòng hoặc khu sản xuất công nghiệp.

Trong giai đoạn chín muồi, mỗi cơ hội xuất hiện làm tái sinh những tòa nhà ban đầu được xây dựng trong đầu giai đoạn tăng trưởng.

Giai đoạn suy giảm

Chính quyền địa phương bắt đầu đòi hỏi nhiều hơn. Mục tiêu của họ giờ vươn xa, họ xây dựng cơ sở hạ tầng và tạo cơ sở thu thuế mới xa dần khỏi trung tâm thành phố. Thông thường tiền sẽ được thu từ những người đóng thuế ở khu vực chín muồi, chỉ để thấy rằng chúng được đưa đến đầu tư vào cơ sở hạ tầng của những khu vực phát triển. Các thành phố bị cuốn vào vòng tăng trưởng. Bây giờ, khu vực chín muồi bắt đầu trở nên cũ kỹ khi việc tu sửa bị chậm trễ. Điều này đánh dấu sự bắt đầu của giai đoạn suy giảm.

Đừng đầu tư tiền vào những vùng đang trong giai đoạn suy giảm. Phải mất rất nhiều thời gian để chính quyền nhận ra sự suy giảm và bắt đầu hành động để thay đổi tình hình. Thời điểm để đầu tư vào những khu vực như thế, như tôi đã nói, là khi chính quyền địa phương đầu tư vào quy hoạch, bắt đầu các dự án và khuyến khích sự phát triển để làm tái sinh các khu vực đã tàn lụi.

Hiện tại, chúng tôi đang mua một bất động sản ở phía nam Dalas, nơi thành phố cam kết sẽ hỗ trợ 73 triệu đô-la cho những nhà phát triển để tái sinh vùng này. Chúng tôi sẽ tái định vị bất động sản này thành một bất động sản cao cấp hơn, khi mà các công ty xây dựng khác đang mua các bất động sản cũ, đập đi và thay thế bằng những khu bán lẻ hiện đại, khu giải trí và các trung tâm thương mại.

Mục đích quy hoạch vùng này là để thay thế khu vực Thành thị của Dallas. Những chuyên gia trẻ tuổi ở đô thị, những người không còn đủ tiền ở phố, sẽ coi vùng này là sự lựa chọn tốt nhất, khi nó đáp ứng đầy đủ nhu cầu làm việc – sống – vui chơi.

ĐIỀU GÌ ĐIỀU KHIỂN CẦU TRÊN THỊ TRƯỜNG

Chỉ số ảnh hưởng cầu đầu tiên của bất cứ thị trường nào là nền kinh tế của cả nước và địa phương. Dù giới truyền thông quốc gia nói gì thì nền kinh tế vẫn luôn bị thúc đẩy bởi sự tăng trưởng việc làm ở địa phương. Tuy nhiên, nhận thức về nền kinh tế quốc gia đang diễn ra như thế nào có thể giúp hoặc gợi ý về xu hướng phát triển của địa phương.

Hãy thử xem xét một thị trường bất động sản và bạn sẽ thấy rằng các nhà đầu tư thuộc vào một trong ba nhóm sau: những người chuyên nghiệp, những người nghiệp dư và những người nằm giữa hai nhóm đó.

Ở đầu chương này, chúng ta đã thảo luận về những người chuyên nghiệp xét đoán một thị trường như thế nào và hành động rất sớm trước khi đám đông biết được điều gì đang diễn ra. Những người nghiệp dư và rất nhiều những nhà đầu tư ở giữa (nhóm thứ ba) không có được thông tin quan trọng về xu hướng thị trường.

Do đó, khi truyền thông quốc gia đưa tin về những nhà triệu phú bất động sản mới xuất hiện mỗi tuần, thì những nhà đầu tư nghiệp dư mới bắt đầu chú ý. Khi những nhà đầu tư nghiệp dư này ngồi trên máy bay hoặc trong taxi và nghe ai đó kể những câu chuyện khoe khoang về việc người họ hàng của anh ta làm giàu

nhờ phát triển khu chung cư, họ bắt đầu cảm thấy thèm thuồng. Và cuối cùng, khi đi ăn tối, cô phục vụ tiết lộ với họ rằng cô ấy cũng là một nhà đầu tư bất động sản, đó là thời điểm mà họ cho rằng thích hợp để tham gia.

Nhưng đó cũng là lúc các nhà đầu tư chuyên nghiệp bán tống bán tháo bất động sản để thoát khỏi thị trường đó.

Tất nhiên, điều ngược lại cũng đúng. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp di chuyển vào một thị trường khi yếu tố u ám đạt đỉnh điểm, nhận định tình trạng thị trường thông qua những dòng tin ngắn, những câu chuyện trên báo chí, những cuộc bán phát mãi và những câu chuyện của một anh tài xế taxi.

Ngoài chỉ số tâm lý mạnh mẽ đó, thường nó chẳng liên hệ gì với điều đang diễn ra đối với nền kinh tế quốc dân. Như chúng ta đã thảo luận, tăng trưởng việc làm ở địa phương và tình hình cung còn quan trọng hơn rất nhiều so với các mẩu tin trên báo chí.

Nhân khẩu học cũng là một yếu tố quan trọng để dự đoán nhu cầu thị trường. Hai xu hướng lớn về nhân khẩu diễn ra ở các thị trường hiện nay là sự gia tăng dân nhập cư và sự nổi lên của thế hệ bùng nổ nối tiếp (echo boomers) , là con cái của thế hệ bùng nổ dân số (baby boomers).

Trong 50 năm tiếp theo, dân nhập cư vào Mỹ dự kiến sẽ tạo ra 62% trong tăng trưởng dân số. Với sự tăng trưởng đó, bạn sẽ thấy sự cạnh tranh giữa các căn hộ chung cư để có được những người thuê này.

Hầu hết thế hệ nhập cư thứ nhất đều làm việc rất nhiều để gia đình họ có cuộc sống tốt hơn. Họ muốn con cháu mình có trình độ giáo dục và cuộc sống mà họ không có. Thế hệ thứ nhất sống hầu hết cuộc đời của họ trong những ngôi nhà đi thuê. Thế hệ thứ hai có nhiều khả năng sở hữu nhà hơn.

Với làn sóng những người nhập cư vào đất nước này trong 30 năm tới, điều đó có nghĩa làn sóng người thuê nhà cũng xảy ra.

Hãy để mắt đến thế hệ bùng nổ nối tiếp. Chúng ta cảm nhận những con số từ họ thông qua các khu nhà khi họ bắt đầu đến tuổi thuê nhà hoặc mua nhà. Theo Cục Dân số Hoa Kỳ, sẽ có 84,9 triệu dân thuộc nhóm bùng nổ nối tiếp vào năm 2010, và họ là những người tiêu dùng. Các nhà đầu tư đáp ứng được nhu cầu của họ về bất động sản sẽ làm ăn tốt.

ĐIỀU GÌ ĐIỀU KHIỂN CUNG TRÊN THỊ TRƯỜNG

Mặt bên kia của cầu chính là cung. Cầu tạo ra thị trường, nhưng thiếu cung, hầu hết thị trường sẽ bị đình lại. Khi cầu bắt đầu dịch chuyển và có một lượng dân mới đến nhập cư, cung thường trở nên dư bởi vì việc xây dựng của giai đoạn tăng trưởng trước đó vượt quá mức cần thiết.

Khi cung được hấp thu, giá cả thị trường bắt đầu tăng và cầu đối với dịch vụ và hàng hóa tăng lên. Các nhà xây dựng, các cơ sở bán lẻ và các diện tích văn phòng mở rộng ra để đáp ứng nhu cầu trong vùng đó, và một lần nữa cung lại bắt đầu tăng.

Bởi vì cung là một yếu tố quan trọng, do đó chúng ta hãy xem xét một vài yếu tố then chốt có ảnh hưởng đến nó.

Thay đổi sử dụng đất

Hầu hết các thành phố và thị trấn đều có pháp lệnh quy hoạch vùng, theo đó sẽ đề ra phương án xây dựng cái gì và ở đâu. Ví dụ, nếu một khu vực được quy hoạch để sử dụng sản xuất công nghiệp, thì mô hình quy hoạch sẽ bị giới hạn trong phạm vi đó. Điều này cũng đúng với các vùng của thành phố được quy hoạch để làm khu thương mại và khu dân cư.

Một khu vực của thành phố có thể được quy hoạch vừa làm khu dân cư vừa làm thương mại, và thậm chí là để sản xuất công nghiệp. Điều đó giúp bạn lựa chọn cách phát triển bất động sản của mình.

Chẳng có gì bất thường khi bạn lái xe nơi phố chính và nhìn thấy những ngôi nhà hai bên đường. Rồi, tại ngã tư lớn, bạn sẽ thấy một trạm xăng, những tiệm bánh và các cửa hàng. Khu dân cư và khu thương mại thường được quy hoạch chung để cả hai cùng có thể phát triển.

Sự tạm ngưng hoạt động

Đôi khi một thành phố sẽ nhận ra rằng sự tồn tại quá nhiều của một dạng bất động sản nào đó sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự cân bằng bất động sản. Ban lãnh đạo thành phố sẽ tìm cách đưa ra sự tạm ngưng nhằm hạn chế hoặc chặn đứng sự tăng trưởng thêm nữa của loại bất động sản đó.

Vào giữa những năm 2000 tại San Diego, rất nhiều căn hộ cho thuê bị chuyển giao thành các căn hộ mua trả góp. Thị trường nhà

ở đang tăng mạnh. Giá bình quân của một căn nhà riêng vượt ra ngoài tầm với của một người lao động có thu nhập trung bình. Đối với những người này, Giấc mơ Mỹ về sở hữu một căn nhà là vượt quá khả năng.

Sự lựa chọn tốt nhất của họ là một căn hộ trả góp, thường có giá thấp hơn từ 20 đến 30% so với giá của một căn nhà riêng. Chính vì thế cầu về nhà trả góp tăng lên nhanh chóng.

Các nhà xây dựng đang mua những khu chung cư, tiến hành vài thay đổi, rồi bán các căn hộ riêng lẻ cho khách hàng. Họ kiếm được rất nhiều tiền – tất nhiên – càng có nhiều nhà xây dựng tham gia vào trò chơi và có nhiều khu nhà nữa được biến thành căn hộ chung cư.

Không chỉ cung về các khu nhà nhiều căn nhưng chỉ một chủ sở hữu chuyển thành khu chung cư, mà những nhà xây dựng cũng không bổ sung thêm cung cho thị trường nhà nhiều căn nhưng một người sở hữu này. Họ quá bận rộn với việc xây dựng những khu nhà mới do chính quyền kiểm soát. Giá cho thuê đối với những căn nhà chung cư tăng lên và điều đó khiến những người lao động lương thấp gặp khó khăn trong việc mua chung cư.

Khi điều này xảy ra, San Diego thực hiện sự tạm ngưng việc chuyển đổi các khu chung cư. Điều này đã giúp tái cân bằng quỹ nhà ở, nhưng điều đó lại khiến giá nhà chung cư riêng lẻ tăng cao.

Nhiều thành phố đã áp dụng các quy định tạm ngưng đối với việc sử dụng đất, các sự kết hợp và các dạng bất động sản, phụ thuộc vào sự mất cân bằng tại địa phương. Đây là một trong nhiều lý do khiến những hành động này trở thành mối quan tâm lớn tại phòng phát triển kinh tế địa phương.

Sự cũ kỹ

Có lẽ chỉ có các nhà thờ và các công trình xây dựng đặc biệt mới giữ được vẻ đẹp sau hàng trăm năm. Còn lại hầu hết các bất động sản thương mại đều có vòng đời trung bình nhất định, bất kể chúng được chăm sóc tốt như thế nào. Khi vượt quá tuổi thọ được định sẵn đó, giá trị của chúng giảm dần.

Ví dụ, một tòa nhà văn phòng được xây dựng cách đây nhiều năm sẽ không lắp đặt hệ thống Internet. Chính vì thế, nhiều công ty không thể đặt văn phòng tại tòa nhà đó. Một số toà nhà có thể xây thêm được các phần bổ sung, nhưng nhiều tòa nhà khác lại không thể làm được như vậy.

Điều đó cũng đúng đối với hệ thống HVAC lỗi thời, viết tắt của Lò sưởi/thông gió/điều hoà và làm mát (heating/ventilatio/ airconditioning/cooling). Các bất động sản mới nhất được xây dựng với công nghệ tiết kiệm năng lượng tân tiến nhất và không gian thoải mái, trong khi những tòa nhà cũ hoặc phải cho thuê với giá rẻ hơn hoặc dần dần mất đi người thuê.

Trong một số trường hợp, những người chủ không có đủ tiền cho việc nâng cấp, cũng không đủ tiền để tiếp tục duy trì một tòa nhà trống. Do đó, họ bán nó với mức giá thấp cho cho người muốn sở hữu nó. Tuy nhiên, chỉ với một vài tính toán và sửa chữa đầy sáng tạo, người chủ mới hoàn toàn có thể thổi một luồng sinh khí mới cho bất động sản đó.

Quyền chính chủ

Đôi khi, một thành phố quyết định lấy một số đất để làm một con đường mới, một trung tâm hội nghị hoặc cho một dự án khác. Việc trưng dụng bắt buộc đối với một diện tích đất lớn đôi khi có thể gây ra sự thay đổi rất lớn về cung của một loại bất động sản nhất định.

Điều này đúng với những khu vực rộng từng bị phá huỷ, như đã diễn ra tại các vùng của New Orleans sau Cơn bão Katrina . Nhiều nhà đầu tư có thể dự đoán được những ảnh hưởng của những chuyển đổi nhanh chóng trên nên phản ứng một cách nhanh chóng, do đó, họ hoàn toàn có thể bảo vệ việc đầu tư của mình hoặc thậm chí tạo ra nhiều cơ hội mới.

LỖI CỦA NGƯỜI NGHIỆP DƯ: “TÔI SẼ ĐỢI ĐẾN KHI THỊ TRƯỜNG THAY ĐỔI SAU ĐÓ MỚI THAM GIA.”

Có rất nhiều nhà đầu tư rơi vào trạng thái mà tôi gọi là mô hình địa phương. Mô hình này được giải thích như sau:

Thị trường bắt đầu hồi phục và giá tăng. Các nhà đầu tư xem xét cơ hội trên thị trường và tự đả kích vì lẽ ra họ đã có thể mua được cùng số tài sản như vậy từ 6 tháng trước với mức giá thấp hơn đến 20-30%.

Họ tạm ngừng hoạt động mua tài sản cho đến khi thị trường và giá cả hạ xuống mức hợp lý. Nhưng thật không may cho những nhà đầu tư khi thị trường tiếp tục leo dốc.

6 tháng nữa trôi qua và giá tăng lên 20-30%. Giờ đây những nhà

đầu tư sẽ gào lên với bất kỳ ai rằng: "Những người mua này thật điên rồ! Tôi đã sống cả đời với thị trường này và tôi có thể nói với bạn rằng không ai mua bất động sản trong khu vực với mức giá đó cả!"

Họ tiếp tục đứng bên ngoài thị trường. Và – bạn cũng đoán ra đúng không – giá vẫn tăng.

Khi những nhà đầu tư này tiếp tục thất bại thêm hai đến ba lần, cuối cùng họ sẽ vứt bỏ tất và đi theo thị trường. Và vậy là họ sẽ mua vào.

Đến bây giờ, sau khi đã đợi quá lâu thì họ lại phải mua ở mức giá cao nhất. Để định nghĩa, chúng ta hiểu giá cao nhất ở đây đó là khi có rất nhiều tin tức được báo cáo, và đã mất quá nhiều thông tin để thuyết phục những nhà đầu tư này.

Hãy đừng để chính bạn rơi vào trường hợp này. Hãy chắc rằng bạn làm việc với đầy đủ số liệu và có sự tìm hiểu kỹ lưỡng chứ không phải bất kỳ ấn tượng nào về thị trường mà bạn biết từ khi còn là một đứa trẻ.

Mọi người thường hỏi: "Thời điểm tốt để mua bất động sản thương mại là khi nào?" Và câu trả lời của tôi là: "Hiện tại – nếu bạn đang mua đúng loại bất động sản, ở đúng thị trường đang lên, với mức giá hợp lý." Câu trả lời đó rõ ràng là chính xác và hữu dụng hơn những câu khác như: "Ồ, thời điểm hợp lý sẽ là khoảng một năm nữa".

ÁP TAI NGHE TRÊN ĐƯỜNG RAY XE LỬA: LÀM SAO BẠN BIẾT TRƯỚC NGƯỜI KHÁC RẰNG ĐOÀN TÀU LỢI NHUẬN ĐANG ĐẾN

Luôn có những dấu hiệu rõ ràng để nhận biết một đoàn tàu lợi nhuận. Nhưng với điều kiện là bạn phải biết cách lắng nghe.

Tín hiệu đầu tiên và rõ ràng nhất chính là sự tăng trưởng việc làm. Không phải chỉ đơn giản là một công ty nào đó tuyển dụng thêm hai nhân viên thu ngân, mà bạn phải nhìn thấy những dòng quảng cáo tuyển nhân viên đang ngày càng tăng.

Countrywide Mortage từng tuyên bố rằng họ sẽ chuyển trụ sở và sẽ có 9.000 việc làm chuyển từ California tới Dallas, Texas. Cùng trong thời điểm đó, công ty đầu tư Fidelity cũng tuyên bố chuyển 1.500 việc làm từ Boston sang Dallas.

Khi đã có những thông tin này, bạn hãy gọi đến Phòng Thương

mại của thị trường may mắn đó. Hỏi họ về những việc làm sắp có tại thị trường cũng như thành phố đã làm gì để thu hút những việc làm này.

Lãnh đạo thành phố giỏi sẽ có cách để thu hút nhiều công ty, tập đoàn vào một khu vực nào đó thông qua việc kết hợp bốn thứ:

1. Giảm thuế. Thành phố có thể cắt giảm thuế cho người chủ sở hữu bất động sản thương mại. Cleveland từng đưa ra chính sách cắt giảm 75% thuế trong 12 năm. Nói cách khác, nếu bạn nâng cấp một bất động sản thương mại trong thành phố, bạn sẽ không phải trả 75% thuế trong 12 năm. Rõ ràng điều này không đủ sức hấp dẫn để thu hút các nhà đầu tư đến với Cleveland. Vì vậy, lãnh đạo thành phố quyết định tăng mức cắt giảm thuế lên 100% trong 15 năm. Điều này giống như một trò lừa bịp vậy!

2. Những khoản vay lãi suất thấp. Điều này có thể thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư bởi chi phí nợ của họ giảm đi.

3. Tiền miễn phí. Dallas trợ cấp 73 triệu đô-la cho các quỹ nhằm khuyến khích mọi người tham gia đầu tư vào việc tái phát triển khu vực Oak Cliffs.

4. Đất miễn phí hoặc giá thấp. Điều này đem đến cho các tập đoàn cơ hội để chuyển trụ sở hoặc xây dựng nhà máy sản xuất với chi phí thấp hơn giá thị trường. San Atonio đã kiếm được một diện tích đất lớn cho Toyota, nhờ đó nhà máy này được xây dựng và tạo ra thêm 8.000 việc làm.

Khi hiểu một thành phố đang làm gì để thu hút các nhà đầu tư, bạn có thể biết được khả năng tăng trưởng việc làm của thành phố lớn như thế nào.

Tuy nhiên, Phòng Thương mại của thành phố sẽ muốn nói chuyện với chúng ta – những nhà đầu tư. Họ biết rằng chỉ có một cách duy nhất để nhanh chóng giúp thành phố thay đổi bộ mặt, đó là đưa chúng ta vào thị trường và đầu tư.

Một yếu tố khác nữa đó là việc bạn tìm ra khu vực trọng tâm để đầu tư – những cửa hàng bán lẻ nhỏ đang được xây dựng trong khu vực. Liệu Home Depot, Best Buy hay Wal-Mart có hiện diện trên thị trường này? Nếu có, điều đó có nghĩa là những ông lớn này đã tiến hành nghiên cứu thị trường sâu sắc và tình hình kinh tế khu vực này đang hồi sinh.

Những nhân tố cốt lõi

Bạn cũng biết sự tăng trưởng việc làm vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế của một quốc gia. Khi việc làm xuất hiện tại một thị trường, việc đầu tiên đó là sự chuyển dịch vị trí. Những yếu tố kinh tế chúng ta vừa thảo luận khiến nhiều người sử dụng lao động lớn quyết định: "Khu vực này là dành cho chúng ta." Việc tái chuyển dịch cũng có thể như một cú huých nhanh chóng.

Sự tăng trưởng việc làm diễn ra dưới dạng tuyển dụng nhân viên mới. Sau khi trụ sở được tái định vị trên thị trường, tất cả những cơ sở vật chất hỗ trợ – thị trường, cửa hàng, trạm xăng, v.v… – sẽ tăng lên để đáp ứng nhu cầu.

Khi nhu cầu về nhân công tăng lên, cung về nhân công lại giảm xuống. Điều này dẫn đến sự tăng lên của thu nhập. Đến lượt nó, thông tin này sẽ thu hút thêm nhiều người bán lẻ vào khu vực và lại tạo ra thêm nhiều việc làm.

Xu hướng dân số lại là một yếu tố cốt lõi khác. Mọi người di cư vì nhiều lý do và thường di cư theo từng làn sóng. Vào đầu thế kỷ XXI, một làn sóng người di cư từ những bang lạnh, như New England đến Florida. Sau đó, vì mức giá sinh hoạt ở Florida tăng, một phần nhóm người này đã chuyển ra khỏi khu vực này.

Họ không muốn quay về New England nên dừng lại khi đi được nửa đường, tại Carolinas. Thậm chí họ còn tự đặt cho nó một cái tên là những người quay về được nửa đường. Vì giá nhà ở Florida tăng cao hơn, con số những người dừng lại ở Carolinas ngày càng cao. Những người ở Carolinas tận hưởng sự hồi phục của nền kinh tế, mà đa phần nhờ những người quay về được nửa đường này.

Tác động toàn cầu cũng là một yếu tố quan trọng. Đây không phải là sự nóng lên toàn cầu, mà là những chiếc xe chuyển động toàn cầu! Chính điều này là dấu hiệu tốt chỉ ra nơi mà mọi người đang đi đến. Nếu bạn thấy ở đâu có những dòng xe tải cỡ lớn hướng theo một chiều, chắc chắn ở nơi đó đang diễn ra một cuộc nhập cư.

Liệu có phải những dòng người này đang đi trên những con đường mới mở dẫn đến một khu vực. Chỉ khi nào trong các quy hoạch tổng thể có nhắc đến sự tăng trưởng mạnh, những điều tương tự mới xảy ra. Hãy xin một danh mục các dự án tương lai từ Sở Giao thông công chính. Và có thể đối thủ của bạn cũng biết cách làm này.

Những nơi đặt văn phòng của chính quyền hay các trường đại học

chính là thị trường mạnh và có sức hút.

Đặc biệt, các chính phủ không bao giờ dễ dàng sa thải nhân viên. Công việc trong các văn phòng nhà nước rất ổn định. Thậm chí sau một kỳ bầu cử, có những người phải dời đi nơi khác nhưng sẽ có những người khác thay thế.

Điều đó cũng xảy ra tương tự với các trường đại học. Với sự ra đời của nhiều trường đại học danh tiếng, số sinh viên ngày càng gia tăng. Có rất nhiều sinh viên mới và cũ đang sống trong những khu chung cư. Họ cũng phải sinh hoạt vì thế cũng cần đến những cửa hàng bán lẻ và các nhà hàng.

CÓ THÊM NHIỀU BẰNG CHỨNG CỦA NHỮNG THỊ TRƯỜNG MẠNH SẮP RA ĐỜI

Nhân khẩu học

Chúng ta đã thảo luận khá nhiều về các yếu tố nhân khẩu, nhưng trong phần này tôi sẽ đưa ra thêm một số yếu tố quan trọng khác.

Để thành công, mỗi loại bất động sản phải tự đặt ra cho mình danh mục nhân khẩu mục tiêu. Tùy theo loại bất động sản thương mại, chúng có thể bao gồm: số lượng doanh nghiệp, khách hàng, hoặc gia đình trong khu vực; quy mô doanh nghiệp, thu nhập trung bình; tuổi tác, các vấn đề đạo đức, v.v…

Một chuyên gia nhân khẩu học sẽ phân tích một khu vực bằng cách vẽ ba đường tròn trên bản đồ bất động sản và thị trường. Đường tròn này sẽ có các bán kính tương ứng là một km, ba km và năm km quanh khu vực có bất động sản.

Với tư cách là chủ sở hữu, bạn cần phải biết cách bố trí nhân khẩu trong mỗi vòng tròn này. Một người chủ nhà hàng có thể thuê một đầu bếp giỏi, làm đồ ăn ngon, trang trí thức ăn đẹp, nhưng anh ta lại không tìm đâu ra khách hàng trong khu vực đó, rõ ràng anh ta sẽ gặp khó khăn.

Một người chủ chung cư có thể mua một bất động sản Hạng B với mức giá rất hời. Bất động sản này đã được sửa chữa hoàn chỉnh và mọi thứ đã rất tuyệt vời. Nhưng nếu mức thu nhập của những người dân quanh đó giảm xuống thì sao? Chắc chắn phải có lý do khiến giá của bất động sản đó hấp dẫn đến vậy. Sẽ khó để có thể lấp đầy những phòng trống (không hẳn là không thể nhưng chắc chắn là rất khó khăn). Vì có đến 80% người thuê nhà đến từ bán kính 3 km xung quanh bất động sản và việc thay đổi thu nhập của

họ cũng đồng nghĩa với việc họ không thể trả tiền thuê những căn nhà hạng B của bạn.

Chung cư không phải là loại bất động sản duy nhất chịu tác động của việc giảm thu nhập. Những nhà hàng hay cửa hàng bán lẻ cao cấp cũng bị tác động mạnh. Khi các hợp đồng cho thuê đến hạn, những cửa hàng mục tiêu sẽ trở thành những cửa hàng lớn. Đây chính là dấu hiệu cho biết tình trạng nền kinh tế đang xấu đi và bạn không còn trên đà phát triển nữa.

Lưu lượng người qua lại

Tất cả các nhà đầu tư bất động sản thương mại đều phải để ý đến lưu lượng người qua lại. Có bao nhiêu khách hàng tiềm năng đi qua đây mỗi ngày? Có bao nhiêu con mắt dõi theo những dấu hiệu của bất động sản? Để thành công, những loại cửa hàng bán lẻ khác nhau sẽ cần lưu lượng người tối thiểu khác nhau trừ khi họ có một bộ phận bán hàng lớn trên Internet hoặc họ thật sự giỏi marketing. Nhưng những trường hợp như vậy rất hiếm.

Bạn hoàn toàn có thể có thông tin để biết được lưu lượng người qua lại thông qua chính quyền địa phương. Việc so sánh giữa lưu lượng trước đây và bây giờ có thể dự đoán được xu hướng. Nếu lưu lượng giảm, lý do là vì dân cư trong vùng đang chuyển đến nơi khác, hay vì những con đường mới được mở ra nên mọi người cũng ra đi? Hãy nghiên cứu những con số rồi đặt câu hỏi. Sau đó, bạn hãy nói chuyện với những chuyên gia phát triển kinh tế, nhân viên môi giới và người quản lý bất động sản để có câu trả lời.

Lưu lượng người

Hãy xác định hướng di chuyển hàng ngày của dòng người tại nhiều thời điểm khác nhau trong một ngày. Mọi người đi qua đây vì giao thông địa phương, hay vì vùng này nằm trên đường đi của họ? Quy hoạch tương lai của Sở Giao thông địa phương là gì: Liệu họ có mở rộng đường trong tương lai hay không? Nếu có, hãy cố đánh giá xem điều đó sẽ tác động ra sao lên dòng lưu lượng người, bao gồm cả lượng người ra và người vào.

Những khu trường học

Đây thật sự là một yếu tố quan trọng bạn cần quan tâm khi muốn sở hữu một chung cư. Nhiều khu trường học có thể xa khu chung cư và các gia đình sẽ chuyển đến những nơi có điều kiện học tập tốt cho con em họ.

Trên thực tế, khu vực trường học có thể làm tăng cũng có thể làm giảm giá trị bất động sản. Nếu bạn có một khu nhà hạng A trong khu vực của một trường học hạng thấp cấp, sẽ khó có đủ người thuê hạng A thuê những phòng trống. Trường học tồi là lý do khiến nhiều người thuê hạng A dọn đi hoặc không bao giờ dọn đến. Họ có dư tiền để có thuê những chỗ khác tốt hơn.

Chúng tôi sở hữu một bất động sản mà trường học ở ngay trung tâm của bất động sản. Lũ trẻ trong khu vực này đi học rất gần. Do đó, khi có phòng trống, nhiều gia đình sẽ muốn chuyển đến đó.

Đường vào

Yếu tố này có thể gây ra những rắc rối cho một khu vực lớn khác. Nếu bạn có thể nhìn thấy một bất động sản nào đó từ con đường quốc lộ và tại đó có lưu lượng người qua lại rất lớn, điều này có nghĩa là bạn còn nửa quãng đường để đến đích. Nếu những người lái xe không thể chỉ cho bạn cách đi đến nơi có bất động sản của bạn, có nghĩa là bạn sẽ mất một thương vụ lớn.

Tôi có một tòa nhà hạng A tại Brownsville, Texas. Trên cùng thị trường đó, chỉ còn một tòa nhà hạng A khác. Tòa nhà của tôi có vị trí đẹp nhất bởi bạn có thể dễ dàng vào đến nơi nếu bạn đi từ đường quốc lộ. Tòa nhà đối thủ của tôi có thể rất dễ nhận biết, nhưng không ai biết đường vào đến nơi đó!

Nếu người khác không đi vào được một bất động sản, họ sẽ nhanh chóng nản chí và ngừng cố gắng. Tôi cũng có một bất động sản ở trong tình trạng đó: Có ba hướng để đi vào khu này, nhưng không có đường nào là dễ dàng. Chúng tôi phải tiếp thị mạnh mẽ để có thể lấp đầy những phòng trống trong bất động sản của mình, nhưng điều này lại làm giảm đi lợi nhuận của tôi. Đó là bài học đắt giá, và giờ đây, tôi đang truyền lại kinh nghiệm đó cho bạn!

Tuy nhiên, bạn cũng đừng nên cho rằng khu đất nằm cạnh ngã tư là rất thuận lợi. Vấn đề là bạn phải nghiên cứu các vấn đề khi nào ra/vào khu vực đó, bao gồm cả mật độ giao thông tại đây. Kể cả khi bạn phát hiện ra một đoạn đường đẹp nào đó, bạn nên kiểm tra với thành phố, thậm chí với chính quyền bang (nếu đó là đường của bang) để chắc chắn rằng không có hạn chế khi ra/vào đoạn đường này.

Nội dung chương sau

Nếu tập trung vào hai chương đã thảo luận, bạn đã biết được nhiều điều hơn những nhà đầu tư bất động sản thương mại khác,

những người chỉ luôn chạy theo đám đông và kết thúc bằng việc mua bất động sản tại những thị trường tầm tầm hoặc yếu kém.

Khi tìm ra được những thị trường tốt, bước tiếp theo của bạn là hãy khởi động cỗ máy kinh doanh, từ đó phát hiện ra nhiều cơ hội hơn, và có thể hái được những trái anh đào ngon. Đây cũng chính là điều tôi muốn nói đến ở chương sau của cuốn sách này.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "TÔI SẼ ĐỢI ĐẾN KHI THỊ TRƯỜNG THAY ĐỔI SAU ĐÓ MỚI THAM GIA."

Có rất nhiều nhà đầu tư rơi vào trạng thái mà tôi gọi là mô hình địa phương. Mô hình này được giải thích như sau:

Thị trường bắt đầu hồi phục và giá tăng. Các nhà đầu tư xem xét cơ hội trên thị trường và tự đả kích vì lẽ ra họ đã có thể mua được cùng số tài sản như vậy từ 6 tháng trước với mức giá thấp hơn đến 20-30% so với mức giá cao nhất. Để định nghĩa, chúng ta hiểu giá cao nhất ở đây là khi có rất nhiều tin tức được báo cáo, và đã mất quá nhiều thông tin để thuyết phục những nhà đầu tư này.

Hãy đừng để chính bạn rơi vào trường hợp này. Hãy chắc rằng bạn làm việc với đầy đủ số liệu và có sự tìm hiểu mà không phải bất kỳ một ấn tượng nào về thị trường mà bạn biết từ khi còn là một đứa trẻ.

3.

TRỞ THÀNH NAM CHÂM HÚT THƯƠNG VỤ

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "TÔI KHÔNG THỂ THAM GIA KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN BỞI TÔI KHÔNG CÓ THỜI GIAN ĐỂ THEO HỢP ĐỒNG".

Đây là một trong hai vấn đề chính khiến 90% số người có thể trở thành nhà đầu tư từ bỏ ý định. (Vấn đề còn lại là: Tôi không có tiền. Chúng ta sẽ đề cập đến vấn đề này ở phần sau).

Hai nguyên tắc chính bạn cần biết để phá vỡ hàng rào thời gian:

NGUYÊN TẮC 1: BẠN CÓ NHIỀU THỜI GIAN HƠN BẠN NGHĨ

Ở đây tôi muốn nói rằng: Tôi không yêu cầu bạn làm việc chăm chỉ hơn hay ngủ ít đi. Bởi như vậy, lúc đó trông bạn sẽ gầy guộc. Tôi cũng như vậy khi bắt đầu làm việc. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, khi mọi người nói: "Tôi không có thời gian", thì ý họ là: "Thà tôi dành thời gian cho những việc khác còn hơn là cho cái kế hoạch mới này và tôi không biết liệu nó có sinh lời hay không".

Lấy một ví dụ khác: Giả sử bạn thật sự kiệt sức sau nhiều ngày làm việc. Bạn ngủ không đủ giấc, không có nhiều niềm vui và không thể hoàn thành tất cả công việc của mình. Điều này có giống ai mà bạn biết không?

Giờ hãy thử tưởng tượng rằng bạn biết chắc chắn rằng cụ tổ của mình chôn một kho báu kếch xù ở sân sau nhà bạn cách đây 122 năm. Bạn tìm thấy một vài bản viết cũ bằng da được giấu trên tầng gác mái với một địa điểm mơ hồ trên đó. Liệu bạn có dành

thời gian để đi tìm và làm sáng tỏ bí mật đó? Đó là điều không cần phải suy nghĩ. Tại sao ư? Bởi vì vụ tìm kiếm này đáp ứng hai điều kiện chính: Phần thưởng là rất lớn và quá trình tìm rất rõ ràng.

Phần thưởng từ việc kinh doanh bất động sản thương mại có thể lớn như mức bạn muốn. Bạn đã biết điều đó khi nhìn vào Donald Trump. Vấn đề khó khăn của bạn đó là lòng tin, liệu bạn có thể theo đuổi sự nghiệp này hay không.

Mẹo nhỏ với việc đầu tư bất động sản là sử dụng ít thời gian nhất có thể vào hoạt động đầu tư chính cho tới khi bạn thấy mình được trả công xứng đáng.

Trong phần sau của chương này, tôi sẽ cho bạn thấy nhiều nguồn tư liệu cho hợp đồng trong kinh doanh. Nhưng đó không phải là mục tiêu để chúng ta hướng tới khi giải quyết xong vấn đề thời gian.

Tôi không quan tâm dù bạn là ai, bạn vẫn phải dành thời gian cho những điều bạn muốn làm. Bạn có thể trở thành một kiểm soát không lưu tại sân bay và vẫn có một chút thời gian trong ngày để dành cho những hoạt động khác. Đơn giản là bạn chỉ cần đủ thời gian, hoặc những áp lực để thực hiện kế hoạch của mình. Đó là nơi mà kho báu của cụ tổ của bạn xuất hiện. Bạn hãy dành thời gian cho những việc quan trọng.

Khi bắt tay vào đầu tư bất động sản, tôi có một doanh nghiệp kinh doanh thiết kế vườn hoa và một doanh nghiệp dịch vụ dọn nhà làm ăn khá tốt. Thời gian trôi qua, mỗi khi trở về căn hộ vào buổi tối, tôi thật sự cảm thấy mệt mỏi. Nhưng tôi biết rằng có kho báu được chôn giấu ngoài kia, trong hình dạng của những bất động sản nhỏ nhưng đáng giá.

Tôi đã khám phá ra cách thực hiện các chiến dịch gửi thư trực tiếp. Vào buổi tối, sau khi xem xong tivi, tôi bắt đầu viết thư và dán tem những chiếc phong bì. Đơn giản là tôi cố gắng làm nhiều nhất có thể trước khi buồn ngủ.

Tôi bắt đầu chờ đợi cơ hội theo cách này. Dần dần tôi có nhiều cuộc gọi, và một vài cuộc đã trở thành những cuộc hẹn và mang đến những hợp đồng. Tôi đã tự chứng minh cho bản thân rằng làm việc theo cách này sẽ giúp tôi tới gần hơn với kho báu.

Ngày Chủ nhật, tôi thường đọc mục rao vặt trên báo. Tôi tìm các bất động sản thương mại đang rao bán. Trước tiên, tôi làm quen với nhà quảng cáo, sau đó, gọi đến những quảng cáo bắt mắt.

Đầu tiên, tôi khá lúng túng trong việc này. Nhưng tôi luôn tỏ ra lịch sự khi gọi cho họ và kiên trì đợi cho tới khi mọi chuyện trở nên dễ dàng hơn. Và tôi thường thành công.

Tôi thật sự rất ngạc nhiên trước thái độ thân thiện của hầu hết nhân viên bán hàng. Họ tỏ ra vui vẻ khi nói chuyện với tôi. Chỉ sau vài cuộc điện thoại, tôi còn ngạc nhiên hơn khi biết khả năng nói chuyện của mình. Cuối cùng, tôi cũng đạt được một số hợp đồng từ cách tiếp cận này. Bây giờ, tôi rút ra được hai điều: viết thư trực tiếp và gọi điện cho người bán.

Hãy nhớ rằng các hành động này mang tính thuyết phục cao. Nếu như có nhiều thời gian hơn trong một ngày, tôi sẽ "dán" nhiều tem thư hơn hoặc gọi cho nhiều người bán hơn. Nhưng tôi vẫn duy trì công việc đều đặn và không để bất kỳ lý do nào cản trở giấc mơ của mình.

Mỗi tháng, tôi đều đến tham dự câu lạc bộ bất động sản địa phương một lần. Tôi còn nhớ người bạn của tôi, Al đã kể cho tôi nghe cách mà anh ta giữ được nhiều hợp đồng từ người môi giới riêng. Người môi giới này thể hiện sự xuất sắc trong việc bắt kịp mọi thỏa thuận với Al. Và tôi nghĩ: "Trời, anh ta thật may mắn!"

Tôi đã hỏi Al làm thế nào mà anh ta khiến người môi giới đem các hợp đồng này lại cho anh ta. Anh ta đã nói rằng anh ta có mối quan hệ rất tốt với người này, nhưng để làm được điều đó, anh ta đã mất rất nhiều thời gian. Al đã rất kiên nhẫn, duy trì tưới nước và chăm sóc hạt giống này cho tới khi nó mọc rễ và cuối cùng trở thành một cái cây khoẻ mạnh – đó là lúc nó đem lại cho anh ta tiền bạc như cho quả đều đặn vậy.

Và tôi đã nghĩ nếu Al có thể làm được thì tôi cũng có thể làm được. Tôi bắt đầu chú ý kỹ đến các mục quảng cáo. Đánh dấu những người môi giới xuất hiện trên báo nhiều nhất. Tôi bắt tay vào việc gọi điện cho họ và cũng hẹn được một vài buổi ăn trưa. Bây giờ, tôi có ba người môi giới đem lại các hợp đồng đều đặn cho tôi.

Tất nhiên, tôi đã phải rất vất vả. Tôi phải từ bỏ việc xem bóng, ngủ vào sáng Chủ nhật hay chăm sóc vườn hoa cây cảnh, để có đủ thời gian sắp xếp công việc và đưa những người môi giới đi ăn trưa. Và tôi còn thấy kho báu của cụ tổ đang đợi tôi đến khai quật! Sẽ sớm thôi khi những tấm séc từ các hợp đồng đủ để thúc đẩy tôi.

NGUYÊN TẮC 2: THAM GIA ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN MẤT ÍT THỜI GIAN HƠN BẠN NGHĨ

Bạn không cần phải về nhà sau khi tan sở, thay quần áo và đi chơi. Cũng không cần phải nhấc điện thoại lên và gọi đến hàng loạt nhà môi giới. Điều mà bạn nên làm là đều đặn dành thời gian cho tới khi bạn nhận ra thành công đang đến.

Hãy chú ý điều tôi đã nói "Tham gia đầu tư bất động sản...". Khi bạn cố gắng hoàn thành một hay hai hợp đồng, đương nhiên bạn sẽ mất nhiều thời gian hơn. Nhưng bạn sẽ thấy thích thú với viễn cảnh bạn được trả công xứng đáng cho việc đó.

Sai lầm chính mà hầu hết những người tư vấn về bất động sản thường mắc đó là thuyết phục mọi người dành nhiều thời gian trong tuần hơn cho bất động sản. Đó là điều không thực tế và không mang lại hiệu quả.

Đừng săn đuổi các hợp đồng – hãy thu hút chúng.

Bạn đừng giống như một chú cún, đuổi theo cái đuôi của mình, dần dần kiệt sức và không thể thành công. Những người chuyên nghiệp sẽ thu hút được nhiều hợp đồng.

Vấn đề ở đây chính là cách thức marketing.

Thử nghĩ xem điều gì xảy ra nếu bạn đến nhà khách hàng và gõ cửa. Bạn sẽ phải đối mặt với rất nhiều lời từ chối. Bạn có thể nhận được một câu nói lịch sự: "Không cám ơn", hoặc có khi bạn phải hứng chịu câu trả lời như: "Biến ngay khỏi cửa nhà tôi, thật là..."

Bạn có thể nói: "Không thành vấn đề, Dave, tôi rất gan dạ. Tôi có thể xử lý nó."

Nhưng bạn không thể. Bởi sớm hay muộn những khó khăn lớn nhất sẽ bộc lộ và bạn sẽ nhụt trí. Bạn sẽ tự thuyết phục bản thân rằng đầu tư bất động sản thương mại không mang lại hiệu quả, hoặc đó không phải là thời điểm tốt cho thị trường của bạn. Tất cả chỉ là hình thức biện minh giống như câu chuyện cũ "Con chó đã ăn mất bài tập về nhà của tôi".

Tôi không thể đổ lỗi cho những người đầu tư gặp thất bại, bởi họ đã đi sai đường. Khi có một hệ thống marketing tốt, cuộc sống của bạn sẽ dễ chịu hơn.

Điều này không có nghĩa là bạn không nói chuyện với người không dứt khoát. Có thể bây giờ họ muốn bán, nhưng chưa thật sự cần thiết bán. Điều đó không quan trọng mà quan trọng là họ đã gọi cho bạn.

Thậm chí bạn phải gọi một số cuộc điện thoại để phân loại các mẫu quảng cáo trong nhóm này. Sau tất cả, bạn đã không làm cho họ đăng quảng cáo nữa. Họ muốn mọi người phải gọi cho họ.

Khi bạn đầu tư công sức và tập trung vào việc thu hút người bán thông qua việc chứng tỏ khả năng marketing, có nghĩa là bạn đang đi đến với sự giàu có.

CÁCH NHẬN RA NGƯỜI BÁN ĐANG HỨNG KHỞI

Thậm chí, nếu bạn nhận được điện thoại của những người vô tích sự, thì đó vẫn là cơ hội để làm tăng hiệu quả làm việc của bạn và tìm ra những viên ngọc quý.

Bí quyết là bạn phải nhanh chóng nhận ra ai là người hay càu nhàu và ai là người mang lại cơ hội lớn cho mình. Để làm được việc đó, bạn phải đặt ra ba câu hỏi:

Câu hỏi 1 và 2: "Bạn định giá bất động sản đó là bao nhiêu?"... và "Làm thế nào bạn xác định được mức giá đó?"

Nếu người bán nói rằng họ đang xác định giá thị trường hiện thời, hãy nói với họ rằng bạn là một nhà đầu tư. Điều đó có nghĩa là bạn có thể hành động mau lẹ, nhưng phải mua với mức giá thấp hơn thị trường để có thể bán lại trên thị trường.

Tại sao người ta lại bán thấp hơn giá thị trường? Một số người muốn tống khứ mọi vấn đề liên quan đến bất động sản đang gây phiền phức cho họ. Họ đã giải quyết được vấn đề tinh thần với số bất động sản đó, và giờ họ muốn xử lý nó luôn.

Một số người lại gặp vấn đề khác như chuyển đến một thành phố mới, đang rất cần tiền mặt, hoặc tiến hành ly hôn. Dù lý do là gì, bạn cũng hãy trở thành người mua đúng nơi và đúng thời điểm đó.

Khi bạn hỏi: "Anh đã xác định giá trị đó như thế nào?" một số người có thể nói: "Anh nhìn xem, đó là những gì tôi đã phải trả và tôi chỉ muốn lấy lại tiền của mình". Đó sẽ là lời hứa được đáp lại từ viễn cảnh của bạn.

Bạn có đang lợi dụng họ không? Không. Nên nhớ rằng họ đã gọi cho bạn. Bạn đang giúp họ thoát khỏi một tình huống khó khăn. Trên thực tế, họ sẽ cảm ơn bạn sau mọi chuyện. Theo kinh nghiệm của tôi, hầu hết những người bán không thiệt trong các giao dịch của tôi. Họ bán dưới giá thị trường thay vì đúng giá,

nhưng quyền lợi hợp pháp cho phép họ làm thế.

Câu hỏi 3: Bạn mong muốn việc bán diễn ra nhanh đến mức nào?

Nếu họ nói họ có thời gian và không cần phải vội, có nghĩa là họ muốn đưa bất động sản của họ vào thị trường và để cho các nhà đầu tư cạnh tranh để mua nó. Đó không phải là những hợp đồng sinh lãi. Rất hiếm khi tôi thắng khi cạnh tranh trực tiếp với các nhà đầu tư khác. Bởi họ luôn sẵn sàng trả giá cho bất động sản cao hơn tôi.

Hãy nói với người bán rằng: "Tôi có thể kết thúc nhanh việc thương thảo và hợp tác nếu ông thật sự cần kết thúc sớm… Tuy nhiên, nếu ông có thời gian để bán bất động sản trên thị trường cho người trả giá cao nhất, thì tôi sẽ không phải là người mua bất động sản đó. Liệu có phải ông đang làm như vậy?"

Bạn sẽ nhận được câu trả lời mà bạn cần sau khi đưa ra câu hỏi đó.

Trong phòng khách của tôi có một con ếch bằng chất dẻo màu xanh. Tôi mua nó ở sân bay Cincinnati. Nó nhắc tôi nhớ rằng tôi trở nên thành công trong lĩnh vực đầu tư bất động sản thương mại bởi tôi sẵn sàng hôn nhiều con ếch. Chúng được coi là những người bán không thú vị.

Và tôi vẫn hôn những con ếch ấy, bằng cách sử dụng thời gian để hỏi ba câu hỏi ở trên. Điều đó đủ chắc chắn rằng một vài chú ếch sẽ đem đến cho tôi những hợp đồng tốt!

CON ĐƯỜNG ĐƠN GIẢN VÀ ĐỠ TỐN KÉM ĐỂ BẮT ĐẦU TÌM KIẾM HỢP ĐỒNG

Như tôi đã gợi ý, một trong những con đường nhanh nhất để khiến cỗ máy thu hút hợp đồng của bạn hoạt động là viết thư trực tiếp.

Chúng ta đều coi nó là thư rác, nhưng chúng ta không vứt bỏ hết chúng đi. Nếu chúng ta làm thế, chắc chắn các công ty thông minh và giàu có sẽ dừng gửi thư mời chào mở thẻ tín dụng cho chúng ta từ lâu rồi.

Mọi thứ đều phát huy tác dụng – nếu như chúng được làm chính xác. Hầu hết các chủ doanh nghiệp đều không biết cách sử dụng thư trực tiếp, rồi sau đó lại đổ lỗi cho các công cụ chứ không phải chính bản thân họ. Và điều này không ảnh hưởng gì đến tôi mà chỉ làm đối thủ cạnh tranh của tôi yếu đi.

Ngay cả khi bạn gửi thư đi, cơ hội của bạn còn phụ thuộc vào nhiều lý do khác. Có thể bạn chỉ nhận được một thư trả lời trong cả 100 bức thư bạn đã gửi đi, nhưng điều đó cũng không sao, bởi có khi chỉ 1% cũng đủ khiến bạn trở nên giàu có.

Nếu chỉ nhận được một bức thư trả lời, bạn hãy nâng số lượng thư viết lên. Khi gửi 1.000 bức thư, bạn có thể nhận được 10 cuộc gọi và có lẽ chỉ có hai đến ba người thật sự muốn hợp tác nghiêm túc. Nhưng như thế cũng là đủ, bởi chỉ một hợp đồng cũng có thể giúp bạn kiếm được nhiều tiền. Điều này còn nhiều hơn là phải gửi đi hàng trăm nghìn lá thư mà không nhận được sự hồi đáp nào.

Tỷ lệ hồi đáp cao là bao nhiêu?

Tôi luôn nhận được câu hỏi đó. Thực tế, tỷ lệ hồi đáp không ảnh hưởng gì đến kết quả đầu tư mà quan trọng là ở lợi nhuận trên vốn đầu tư của bạn, hay gọi tắt là ROI (Return On Investment).

Nếu bạn đạt tỷ lệ 100% thư đáp lại, nhưng không tạo ra được một hợp đồng nào, thì đó là một ROI tệ hại. Nhưng nếu bạn chỉ nhận được một câu trả lời trong 1.000 bức thư thì tuy tỷ lệ hồi đáp một phần nghìn nhưng hợp đồng đó đem lại cho bạn 35.000 đô-la lợi nhuận. Khi đó, chỉ số ROI của bạn rất tốt.

Xem xét nguồn thông tin

Nguồn thông tin tạo ra danh sách người nhận thư của bạn là yếu tố quan trọng đối với sự thành công của những lá thư gửi trực tiếp. Hãy đến văn phòng người định giá ở thành phố bạn, nơi lưu giữ các hồ sơ thuế. Bạn hãy hỏi danh sách tất cả những người sở hữu bất động sản thương mại.

Đôi khi, văn phòng định giá bất động sản sẽ gây khó khăn cho bạn về việc lấy danh sách đó. Bạn có thể sẽ là người đầu tiên hỏi những thông tin này trong một thời gian dài, hoặc yêu cầu của bạn là để sao chép giúp ai đó. Hãy tỏ ra thân thiện nhưng phải kiên trì. Theo kinh nghiệm của tôi, hầu hết mọi người ở những văn phòng này đều rất thân thiện và sẵn sàng giúp đỡ người khác.

Đôi khi, văn phòng sẽ không cung cấp cho bạn danh sách, nhưng sẽ giới thiệu bạn với người cung cấp danh sách. Những người này tạo thu nhập bằng cách cung cấp danh sách thư (mailing list) cho những việc cần thiết.

Tôi luôn muốn có được các danh sách từ văn phòng định giá bất động sản bởi nó là danh sách cập nhật nhất.

Cách đây không lâu, tôi nhận được điện thoại từ một sinh viên đang tìm sự trợ giúp để phân tích một hợp đồng văn phòng. Cô ấy đã thực hiện chiến dịch thư viết trực tiếp đầu tiên và ngạc nhiên trước khối lượng thư phản hồi cô nhận được. Cô ấy không chỉ nhận được phản hồi từ người bán một tòa nhà văn phòng mà còn từ người bán hai khu liên hợp chung cư.

Một vài khu vực có sự hồi đáp tốt hơn những vùng khác, cũng như một vài bức thư đạt hiệu quả hơn những bức thư khác. Chìa khóa để thành công là duy trì việc viết thư, cho đến khi bạn đạt được thành công. Hãy thử một dòng tít khác, sử dụng một vài tin tức địa phương trong thư để cho thấy bạn là nhà đầu tư địa phương.

Thỉnh thoảng, tôi yêu cầu người cung cấp danh sách tìm những người đã sở hữu bất động sản được 20 năm hoặc lâu hơn thế. Những người này đã sử dụng một phần lớn bất động sản trong thời kỳ sụt giá và có lẽ đang tìm cách để bán chúng đi. Họ có thể đã gần đến tuổi về hưu và muốn chuyển đi nơi khác.

Điều mà tôi thích ở người cung cấp danh sách là bạn có thể đưa ra yêu cầu với các tiêu chí cụ thể, và họ sẽ cung cấp cho bạn một danh sách theo tiêu chí đó.

Danh sách được tính tiền dựa trên số lượng tên mà họ cung cấp. Do đó, đừng nên bắt đầu bằng hàng nghìn cái tên. Hãy bắt đầu với một vài trăm hoặc một vài nghìn và xem chuyện gì diễn ra.

Tuy nhiên, hãy chắc chắn bạn không gửi thư cho những người đó quá một lần. Làm sao họ biết bạn đã gửi nhiều lần rồi? Họ cài vào danh sách với những cái tên giả và giám sát được ai gửi những gì vào những tên đó. Nếu bạn bị phát hiện, bạn sẽ bị huỷ hợp đồng đã ký. Điều đó không tốt.

Khi bạn làm nhiều hợp đồng hơn, hãy yêu cầu người môi giới chỉ đưa cho bạn tên của những người sở hữu bất động sản theo một mức nào đó. Giới hạn của tôi là những bất động sản có giá trị được đánh giá khoảng hai triệu đô-la hoặc cao hơn. Việc này loại bỏ các bất động sản tôi không hứng thú. Đây là một mẹo khác: Mỗi bức thư phải có dòng tiêu đề. Đó phải là một dòng tiêu đề to và có hiệu quả để khi mở thư người nhận phải đọc bức thư. Mục đích duy nhất của dòng tiêu đề là khiến người đọc phải đọc bức thư đó.

Bởi vậy, dòng tiêu đề của bạn phải thể hiện rõ lợi ích lớn nhất cho người bán. Dưới đây là dòng tiêu đề mà tôi sử dụng trong nhiều

năm qua:

Tôi muốn mua số bất động sản thương mại tại Boston của anh.

Tất nhiên, tôi thay đổi tên thành phố với một địa điểm thích hợp với đối tượng sở hữu nào mà tôi nhắm tới.

Có một điều khiến tôi bất ngờ về những bức thư là nhiều người giữ chúng trong một thời gian dài. Có lẽ, họ không có hứng thú để bán ngay lúc đó, nhưng họ sẽ sắp xếp các bức thư để suy nghĩ, đó là điều tôi đã lên kế hoạch.

Thư từ là thứ dễ dàng, ít tốn kém và giúp bạn ít bị làm phiền.

PHÉP LẠ KHI KÊNH CUNG CẤP HỢP ĐỒNG CỦA BẠN ĐÃ ĐẦY

Thư từ là cách duy nhất để có được các hợp đồng. Trước khi nói về các cách khác, hãy để tôi kể cho bạn biết sự thay đổi mà bạn sẽ trải qua khi bạn bắt đầu thu hút những dự án hàng đầu.

Sau khi đọc quyển sách này – và thậm chí trước khi đọc xong – bạn sẽ muốn thực hiện một hợp đồng sớm nhất có thể.

Bạn sẽ bắt đầu nhìn vào hợp đồng và phân tích các con số. Bạn sẽ sớm tìm ra hợp đồng có hiệu quả. Bạn cần cẩn thận: Trong sự háo hức của mình, bạn có thể sẽ dừng việc phân tích và muốn có ngay hợp đồng thật sự.

Bạn tự nhủ: "Này, thị trường có vẻ như sẽ mạnh hơn so với hiện tại, nên tôi nghĩ mình có thể nâng giá thuê lên một chút." Bạn cũng có thể tăng được số lượng người thuê. Nhưng nếu bạn nhận ra mình đang làm thế… HÃY DỪNG LẠI! Đó không phải là một hợp đồng có lãi.

Khi bạn đã có một kênh cung cấp đầy, bạn sẽ không cố để nâng con số lên. Bạn tin tưởng rằng các hợp đồng khác sẽ đến. Thực tế, bạn luôn phải xem xét lại chúng, và sự thách thức không còn chỉ là cố tìm thêm hợp đồng mà là thu gọn chúng lại. Đó là vị trí tốt để tham gia. Rốt cục, khi bạn có được sự tự tin, nó sẽ thể hiện ra! Người bán nhận thấy bạn là người tự tin khi bạn thể hiện điều đó và khi bạn đưa ra đề nghị với họ và nói: "Đó là những gì tốt nhất tôi có thể làm."

Một hôm, tôi nhận được thư điện tử từ người môi giới. Anh ta nói với tôi rằng anh ta có ba danh mục mối đầu tư không được đưa vào danh sách trên thị trường. Tôi có thể có nó trước bất kỳ ai. Tôi

nhìn vào đó và nhận thấy các con số khá cao cho một công trình trong những năm 1970.

Tôi gửi thư lại cho anh ta và nói với anh ta vấn đề đó. Anh ta trả lời tôi rằng có nhiều cơ hội cho những bất động sản này (đó là những câu trả lời quen thuộc của nhiều nhà môi giới). Có lẽ điều đó là đúng, nhưng với danh mục đầy những dự án, tôi chỉ có thể đợi các hợp đồng với các con số rõ ràng, chứ không phải là các con số dựa trên dự đoán.

Bạn cũng nên làm như vậy, cho dù bạn không có kênh cung cấp lớn như tôi. Đừng mắc vào một hợp đồng chỉ vì bạn cần có một hợp đồng.

BÍ MẬT TRONG TÌM KIẾM HỢP ĐỒNG

Bất động sản là hình thức kinh doanh dựa trên mối quan hệ. Công việc kinh doanh của bạn do bạn tự điều khiển và vận hành khi bạn có một mạng lưới quan hệ. Càng có nhiều mối quan hệ tốt, khả năng thành công trong kinh doanh của bạn càng cao, và sau mỗi thương vụ bạn sẽ lại thành thạo hơn và thu nhiều lợi nhuận hơn.

Ở chương sau, tôi sẽ giải thích cho bạn cách thu hút Đội Ngũ Trong Mơ các chuyên gia quanh bạn. Và ở phần sau chương này, tôi sẽ miêu tả 10 nguồn tuyệt vời để có được hợp đồng. Nhưng tôi sẽ chỉ cho bạn ba Quy tắc chính trong kinh doanh được áp dụng cho tất cả các đối tượng.

Thực tế, nếu bạn làm theo các quy tắc trên, bạn sẽ thành công. Nếu không, hãy quay lại với công việc hàng ngày của bạn, bởi bạn không thể tham gia đầu tư bất động sản thương mại.

Quy tắc 1: Làm những điều bạn hứa

Điều này nghe có vẻ đơn giản. Vậy tại sao hầu hết mọi người đều không tuân theo quy tắc này?

Đó là vì họ giỏi xin lỗi, thoái lui hơn là giữ cam kết.

Bạn nên chậm rãi khi đưa ra cam kết, nhưng khi đã cam kết, phải đảm bảo chắc chắn bạn sẽ thực hiện nó. Bạn sẽ gây ngạc nhiên và thích thú với người đối tác khi làm như vậy. Họ muốn làm việc với bạn, bởi hợp đồng của bạn sẽ là một trong số ít hợp đồng họ có thể tính được.

Quy tắc 2: Khiến đối tác muốn làm ăn với bạn

Đây là một luật khác nghe có vẻ thông thường nhưng lại không thông thường trong thực hành.

Hãy tìm kiếm thời cơ để làm cho cuộc sống của người khác dễ dàng hơn.

Cô ấy có cần giúp đỡ để tiến hành đánh giá, gặp mặt thanh tra viên hoặc cần ký một số giấy tờ nào đó không?

Nếu cô ấy đợi bạn chuyển séc, hãy nghĩ đến việc gửi tiền thay vì đợi thư và tiền trong séc về tài khoản.

Cô ấy có thiếu nhân sự hay không? Hãy nghĩ đến cách mà bạn có thể giúp cô ấy hoàn thành một vài công việc.

Nếu bạn làm như vậy, cô ấy có thể nói với bạn bè rằng: "Bạn không thể tin điều gì vừa xảy ra đâu; khi tôi phải vất vả để gặp thanh tra viên về bất động sản này, thì Dave đã thật sự tình nguyện làm việc đó cho tôi! Đó là lần đầu tiên có một người mua tình nguyện làm việc đó!"

Bạn không nên nghĩ đó là công việc mình hay công việc của người bán mà hãy cố gắng giúp đỡ họ trong khả năng có thể. Bạn có cần phải làm việc đó không? Không. Bạn có mong chờ được làm việc đó không? Không. Đó chỉ là những lúc bạn gây ấn tượng với người bán.

Tôi không đề nghị bạn trở thành một cậu bé chạy việc vặt cho buổi tiệc của người khác mà đề nghị bạn tìm ra cách để làm nổi bật bản thân và đứng ngoài các cuộc đấu. Đây chính là cách nhanh nhất để làm việc đó.

Quy tắc 3: Đừng trở thành người gây rắc rối

Một vài nhà đầu tư thích thương lượng từng chút một và cố gắng gây ấn tượng với người khác bằng cách trở thành một người đàm phán cứng rắn. Những nhà đầu tư khác làm việc đó bởi họ nghèo. Nói cách khác, đó là phương pháp hữu hiệu để có được hợp đồng với những người sẽ không bao giờ muốn làm việc với bạn nữa.

Hãy nói rằng một hợp đồng chủ đạo được đưa ra bán. Người bán gọi cho người môi giới có kinh nghiệm và yêu cầu đưa bất động sản vào thị trường. Tuy nhiên, người bán không muốn đi đến nơi đông đúc để đưa nó vào thị trường. Anh ta muốn người môi giới

giới thiệu nó cho một nhóm nhỏ mà người môi giới biết là có thể tham gia mua.

Liệu người môi giới sẽ giới thiệu nó cho nhà đầu tư xa lạ, hay cho những người sẵn sàng làm việc cùng?

Điều này thường xuyên xảy ra. Hãy trở thành một phần của nhóm người nội bộ ấy để có được những hợp đồng không cần ra thị trường. Có tới hàng triệu đô-la lợi nhuận tiềm năng thuộc về nhóm người nội bộ đó.

Hãy lấy ví dụ về một tòa nhà cao tầng ở Dallas. Người bán muốn nhanh chóng bán nó đi. Họ cũng không muốn giới truyền thông chú ý đến. Hợp đồng thực chất chỉ sự cạnh tranh giữa chúng ta với một công ty khác. Công ty đó có kinh nghiệm hơn trong việc mua những tòa nhà cao tầng. Trên thực tế, họ chính là một trong những người chủ sở hữu và phát triển số bất động sản thương mại lớn nhất ở Texas.

Họ đã từng là những người mua mạnh hơn. Nhưng cuối cùng, chúng ta vẫn có được bản hợp đồng.

Chúng ta có danh tiếng và danh tiếng đó càng được trau dồi khi chúng ta cố gắng làm mọi điều để khiến hợp đồng trở nên dễ dàng cho cả người bán và người môi giới. Chúng ta cũng có lợi thế khi quy mô nhỏ hơn nhưng nhanh nhẹn hơn. Sau khi tôi cùng cộng sự đến địa điểm để kiểm tra, chúng tôi đã đưa ra đề nghị giá ngay tại đó.

Chúng ta phải có được hợp đồng trước khi đối thủ kịp vào.

Danh tiếng của bạn là chìa khóa thật sự trong thế giới thương mại. Hãy cố gắng có một thương vụ tốt ngay khi bắt đầu.

LÀM SAO ĐỂ CÓ NHIỀU HỢP ĐỒNG HƠN KHẢ NĂNG

Đó là hệ thống giữ cho kênh thu hút hợp đồng của bạn luôn đầy.

Tôi không phải là kỹ sư, nhưng tôi thích các hệ thống. Chúng tạo ra những hợp đồng lớn cho tôi và bạn. Hệ thống làm việc rất tốt bởi bạn có thể gây dựng chúng, rồi sau đó giao chúng cho những người khác. Họ vận hành hệ thống còn công việc của bạn là điều hành và cải tiến mọi thứ.

Tôi đã đọc cuốn sách về hệ thống E-myth Revisited (Điều bí mật) của Michael Gerber khi bắt đầu kinh doanh bất động sản.

Cuốn sách đề cập đến cách thức tạo ra hệ thống để bạn liên tục vượt lên trên thay vì ngập vào công việc kinh doanh. Khi kinh doanh, bạn luôn luôn tìm kiếm sự cải tiến. Mục tiêu của bạn là khiến ngày mai tốt hơn hôm nay. Nếu đơn thuần chỉ kinh doanh, bạn sẽ chỉ có thể bắt kịp công việc hàng ngày chứ không thể quay trở lại và tạo ra sự điều chỉnh. Ngày mai sẽ giống ngày hôm nay, ngoại trừ việc bạn già đi từng ngày.

Khi gặp sai lầm, bạn hãy tạo một hệ thống để từ đó bạn không mắc phải sai lầm đó lần nữa. Hãy xác định việc bạn làm tốt nhất và hệ thống hóa những việc còn lại. Chắc chắn là bạn không thể làm nó trong Ngày Thứ nhất, nhưng nên hướng về mục tiêu đó từ Ngày Thứ nhất.

Khoảng thời gian tôi làm việc tốt nhất là khi trả lời các cuộc điện thoại do người bán gọi tới. Nó thật đơn giản. Nếu tôi tin rằng mình có thể thực hiện chiến dịch viết thư, thì nó sẽ lại thường không thể hoàn thành. Tôi sẽ dễ dàng trở nên bận rộn và quên đi việc gửi những bức thư đó. Bên cạnh đó, nếu bạn từng nhồi nhét, dán tem và viết địa chỉ lên hàng nghìn phong bì, bạn sẽ biết rằng việc gửi thư sớm nằm cuối cùng trong trong danh sách những việc cần làm của bạn – phần mà bạn không bao giờ để ý tới.

Bạn có thể vượt qua sự phiền phức của việc tạo ra hệ thống của riêng mình, hay đơn giản là tìm người đã từng làm điều tương tự để thiết lập chúng. Đó là cách thông minh để thiết lập công việc kinh doanh của bạn.

SAI LẦM ĐẦU TIÊN CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG

Sau khi vận hành cỗ máy marketing, bạn sẽ phải nói chuyện với rất nhiều người bán và thực hiện hợp đồng đều đặn. Đến một thời điểm, bạn sẽ có quá nhiều hợp đồng để giải quyết. Và khi đó, suy nghĩ đầu tiên của bạn sẽ là tạm dừng cỗ máy mua bán của bạn.

Đừng làm như vậy.

Nếu bạn từng ở trên một con tàu lớn, bạn sẽ biết rằng phải mất rất nhiều thời gian để con tàu đó tăng tốc độ. Đó là sự đánh đổi để có được sức mạnh vượt qua đại dương. Cỗ máy marketing của bạn cũng giống con tàu đó. Bạn và nhóm của bạn sẽ phải nỗ lực hết mình để tăng tốc cho con tàu đó.

Nếu bạn dừng hoạt động của con tàu chỉ vì bạn quá bận rộn với những hợp đồng trong tháng, động cơ của con tàu sẽ lạnh như đá và bạn sẽ nhận ra rằng các hợp đồng của mình đang bị giảm. Bây

giờ, bạn cố gắng để khởi động lại động cơ thị trường ấy, nhưng bạn sẽ lại mất rất nhiều thời gian để lại tăng tốc cho con tàu đó. Trong thời gian đó, công việc và doanh thu của bạn sẽ bị ảnh hưởng.

Bạn có thể giỏi trong việc giữ vững sự đầy đủ của nguồn kinh doanh và sử dụng mạng lưới để kiếm nhiều tiền hơn. Bạn có thể chắc chắn rằng các nhà đầu tư khác không có được cỗ máy thị trường suôn sẻ. Hầu hết những người này không có được một cỗ máy như thế, và họ sẵn sàng hy sinh cho những hợp đồng mới. Vì vậy, khi có một hợp đồng mà bạn không thể xử lý, hãy tìm đến hiệp hội đầu tư bất động sản địa phương. Tại các cuộc họp của hiệp hội, mọi người đều đứng dậy và diễn giải các thương vụ mà họ có, những hợp đồng họ đang tìm kiếm và vốn tài chính họ cần.

Hãy mặc một chiếc áo sáng màu và dành ra một phút để mô tả hợp đồng của bạn. Sau đó đứng ở phía sau căn phòng và nhìn những nhà đầu tư kéo đến. Bạn có thể nhẹ nhàng nhường vị trí đứng đầu cho những người đó để có được một số tiền nào đó nhanh chóng và dễ dàng hơn.

10 NGUỒN DÀNH CHO CÁC HỢP ĐỒNG LỚN

Tôi không thể đưa ra cho bạn một công cụ marketing để giúp bạn có được 10 hợp đồng – nhưng tôi có thể đưa cho bạn 10 công cụ marketing để có được 10 hợp đồng. Theo thời gian, bạn cần phải đưa thêm những kỹ thuật đó vào hệ thống marketing của mình và sử dụng chúng thường xuyên.

Những người môi giới bất động sản

Cảm nhận của mỗi người về người môi giới bất động sản là khác nhau. Một vài người nói họ không cần đến người môi giới; những người khác lại nói rằng họ không thể kinh doanh nếu thiếu người môi giới.

Theo kinh nghiệm của tôi, nếu bạn có ba hoặc bốn người môi giới giỏi trong thị trường, bạn sẽ có được nhiều hợp đồng tốt.

Khi bắt đầu mua những bất động sản thương mại nhỏ ở Brockton, Massachusetts, tôi đã làm như sau: Tôi đặt mục tiêu nuôi dưỡng ba người môi giới đang tìm kiếm những bất động sản thế chấp trong khu vực. Cuối cùng, những người này đem lại cho tôi rất nhiều hợp đồng, bởi tôi tuân thủ ba quy tắc ở phần trước. Tôi thực hiện những điều đã hứa, khiến cuộc sống của mọi người dễ dàng hơn và không trở thành người gây phiền toái cho đối tác.

Tôi lên danh sách những người môi giới như nguồn lực đầu tiên bởi họ thật sự có khả năng để giúp bạn giàu có. Tuy nhiên, bạn sẽ phải lựa chọn, bởi một số người môi giới có cách làm tốt hơn những người khác. (Đó không phải là điều rất bình thường trong cuộc sống hay sao?)

Những người môi giới giỏi thường cố gắng chăm sóc người mua bởi hai lý do: Họ suy đoán những người này có thể tiếp tục mua, và họ cũng muốn hoa hồng khi người mua muốn bán bất động sản.

Việc bán lại bất động sản đã mua được từ nhà môi giới cũng là một ý tưởng hay, tuy nhiên với điều kiện không có vấn đề nghiêm trọng nào xảy ra.

Một vài nhà đầu tư cố gắng có được nhiều hoa hồng hơn bằng cách tự bán bất động sản của mình trên Internet. Tuy nhiên, họ không nhận ra rằng làm như vậy có nghĩa là họ đang phá huỷ mối quan hệ môi giới của họ tại khu vực đó.

Điều quan trọng ở đây là bạn không phải chỉ tạo ra những nhà môi giới bằng hoa hồng trong mỗi thương vụ mà là xây dựng những mối quan hệ lâu dài. Hãy luôn giữ mối quan hệ tốt và trở thành người họ quan tâm. Đó là một trong những hành động đáng giá nhất mà bạn có thể làm.

Các Hiệp hội về quyền sở hữu bất động sản

Nếu đầu tư tại một khu vực mới, thì điều đầu tiên bạn cần làm là tham gia tổ chức những người sở hữu bất động sản ở địa phương. Điều đó không chỉ giúp bạn học được nhiều điều mà còn giúp bạn biết được những người chủ sở hữu khác trong thành phố.

Bạn sẽ khám phá ra cách làm kinh doanh ở ngay thành phố đó cũng như tìm ra những nhà thầu, luật sư, người quản lý bất động sản và người cho vay tốt. Bạn cũng có thể nhận được những lời cảnh báo về những điều lưu ý nào đó của thành phố này. (“Hãy để ý đến người thanh tra tòa nhà, anh ta là con rể của ngài thị trưởng đấy.”) Sự thông minh của thị trường sẽ giúp bạn tiết kiệm những khoảng thời gian phải sống trong thất vọng mà không cần cố chống cự với chúng.

Tiền thưởng đến từ các mối quan hệ mà bạn tạo ra với những người chủ sở hữu khác. Bạn sẽ biết ai đã mua gì, và học được cách mua những thứ bạn muốn. Đến thời điểm để bán bất động sản, họ sẽ nói với những người trong tổ chức trước tiên. Bạn có thể nhận

được những hợp đồng trước khi họ đưa nó vào thị trường.

Bạn có muốn nhanh chóng biết được điều đó từ các thành viên của tổ chức đó không? Cách nhanh nhất là tình nguyện trở thành người trong ủy ban hoặc giúp đỡ họ tổ chức các sự kiện. Các thành viên trong ủy ban và những người "biến điều đó thành có thể" luôn được nhận ra ngay từ lúc bắt đầu mỗi sự kiện. Khi bạn được gọi tên như một người trong số họ, bạn sẽ thấy mình nằm trong vòng quay nội bộ của tổ chức đó.

Hãy tìm ra càng nhiều thông tin về các thành viên càng tốt. Đầu tiên, hướng vào các thành viên mà bạn muốn hợp tác. Thử sắp xếp một cuộc gặp ngắn với họ trong 20 phút vào khoảng thời gian thích hợp cho họ. Nói với họ rằng bạn muốn biết thêm về công việc kinh doanh của họ và giúp họ phát triển. Một trong những câu nói rất có hiệu quả đó là "Tôi có thể làm gì cho bạn?"

Hãy thật sự cố gắng để giúp đỡ nhiều người nhất có thể và bạn sẽ lại được giúp đỡ với mức độ tăng lên gấp bội.

Các câu lạc bộ đầu tư bất động sản

Các câu lạc bộ này gần giống với các Hiệp hội chủ sở hữu bất động sản nhưng thông thường làm việc với những nhà đầu tư nhỏ hơn. Có rất nhiều câu lạc bộ đầu tư lớn trên khắp đất nước.

Hãy tìm kiếm và bạn sẽ tìm thấy những câu lạc bộ hoặc những tổ chức đầu tư bất động sản ở thành phố bạn.

Tham gia các buổi họp để hiểu phương thức hoạt động. Sau đó, hãy thử yêu cầu thành lập một nhóm nhỏ của những nhà đầu tư bất động sản. Nó sẽ đẩy bạn tới gần hơn với những người có thể đem lại cơ hội kinh doanh cho bạn. Thật lạ khi bạn phát hiện ra các nhóm này sẽ không có sự cạnh tranh giữa bạn và họ mà thay vào đó là sự cộng tác.

Luật sư

Tham gia sâu vào thị trường bất động sản, bạn nên có một hoặc nhiều luật sư để xem xét các hợp đồng của bạn. Công việc của họ là nắm bắt sự thay đổi của chính quyền và luật pháp địa phương. Họ cũng biết cách viết lại bản hợp đồng sao cho nó trở thành có lợi cho bạn.

Có rất nhiều lý do tuyệt vời khác để bạn có một luật sưcho mình, ví dụ như họ biết nhiều điều về thị trường bất động sản ở địa

phương bạn. Họ biết được ai đã phá sản, bất động sản nào được bán sau khi người chủ chết, hoặc bất động sản nào được bán để thế nợ.

Hãy đối xử với luật sư theo cách bạn làm với những người môi giới bất động sản. Sau đó, hãy nói cho họ về những bất động sản mà bạn muốn mua. Nếu làm theo những nguyên tắc quan hệ này và kiên nhẫn, bạn sẽ có được những hợp đồng không bao giờ đưa lên thị trường.

Bạn có thể liên hệ với luật sư thông qua những tổ chức kinh doanh. Có rất nhiều người năng động có mặt ở các cuộc họp của Phòng Thương mại và Câu lạc bộ Rotary. Họ ở đó để tìm thêm các hoạt động kinh doanh, và bạn cũng vậy.

Hãy hỏi mạng lưới những người môi giới kết nạp cùng những thành viên câu lạc bộ đầu tư bất động sản. Bạn sẽ nghe thấy nhiều cái tên lặp đi lặp lại và đó chính là những mục tiêu tốt nhất để đầu tư.

Trụ sở tòa án

Hầu hết các sự kiện có liên quan tới bất động sản đều được công khai, nên bạn có thể dễ dàng tìm thấy các hợp đồng tại trụ sở tòa án địa phương. Đó là nơi bạn sẽ tìm thấy những người sắp phá sản, những người tới thời hạn bị tịch thu bất động sản để thế nợ v.v.... Mặc dù nhiều công ty yêu cầu bạn phải trả chi phí cho các thông tin này, tôi thấy dịch vụ này vẫn hoạt động chậm, thông thường bạn phải mất từ ba đến sáu tuần mới có được thông tin sau khi được đệ trình thật sự lên tòa án. Khoảng thời gian chậm trễ đó cũng mang tới quá nhiều thuận lợi cho đối thủ cạnh tranh.

Thay vào đó, hãy nghĩ đến việc thăm trụ sở tòa án hàng tuần và lấy các hồ sơ. Sau khi bạn đã làm việc này vài lần, hãy đào tạo ai đó để làm việc này giúp bạn. Hãy nhớ – giao việc, giao việc, giao việc.

Internet

Những nhà đầu tư lười nhác thường sử dụng Internet để tìm kiếm các hợp đồng. Nhưng điều này không thiết thực bởi hầu hết các hợp đồng trên Internet đều là rác rưởi.

Coi Internet là nguồn duy nhất để tìm các hợp đồng chẳng khác nào đi câu mà không có mồi. Có thể bạn may mắn bắt được một con cá, nhưng bạn cũng có thể chết vì đói.

Lấy ví dụ một người môi giới có danh sách các khu buôn bán mới. Điều đầu tiên anh ta sẽ làm là nhìn vào danh sách người mua của mình để tìm xem ai sẽ mua những khu buôn bán đó. Sau đó, anh ta đưa ra hợp đồng với người mua trả giá cao nhất. Nếu họ không có hứng thú, anh ta sẽ đưa nó cho toàn bộ những người còn lại trong danh sách.

Nếu không người mua nào quan tâm, anh ta sẽ mang danh sách đó cho người quản lý văn phòng để chia sẻ nó với mọi người trong văn phòng anh ta. Và rồi họ sẽ đưa hợp đồng đó cho những người có trong danh sách của họ. Nếu không ai trong danh sách của họ quan tâm đến việc mua, họ sẽ đưa hợp đồng này lên Internet và vào mục rao vặt trong báo địa phương.

Nếu bạn tạo ra lộ trình thuận lợi cho việc dễ dàng có được các hợp đồng trên Internet có nghĩa là bạn đang quá chú ý đến phần đáy của một cái thùng.

Tuy nhiên, cũng có những trường hợp ngoại lệ: Tôi đã mua một bất động sản thương mại ở Austin, Texas, ngay trên Internet. Tôi đã trả 8,6 triệu đô-la cho nó, và nó được xác định là trị giá 10,5 triệu đô-la. Đó là một hợp đồng có giá trị.

Tại sao đôi khi những hợp đồng có giá trị lại được đưa lên Internet? Đó là bởi những người môi giới bất động sản thương mại không phải là những người duy nhất sử dụng nó để marketing cho các hợp đồng của họ. Những người chủ sở hữu bất động sản đôi khi cũng không biết những người môi giới giỏi, hoặc không muốn làm việc cùng bất kỳ người môi giới nào. Họ biết mình có thể đăng danh sách bất động sản ngay trên Internet, và đó là những gì họ làm. Những hợp đồng có lãi luôn bắt nguồn từ cách làm này. Hợp đồng của tôi ở Austin cũng được rao trên Internet bởi một người bán ở Minneapolis.

Thư trực tiếp

Phần trước tôi trình bày khá kỹ về thư trực tiếp, nhưng tôi muốn nhấn mạnh: Thư trực tiếp rốt cuộc đưa bạn tới với nhiều người bán với nhiều hơn một bất động sản để bán. Có thể những điều này sẽ không được tiết lộ với bạn từ trước.

Họ muốn chắc chắn bạn là một tay chơi thật sự để đi đến kết quả cuối cùng của hợp đồng. Nếu bạn đúng là người như vậy và làm thế, bạn sẽ tiến gần hơn tới hợp đồng đầu tiên với họ, họ sẽ có những hợp đồng khác sẵn sàng tiếp tục! Thậm chí nếu họ không

có một hợp đồng khác, hoặc khi họ nghĩ tới việc đưa các bất động sản vào thị trường, họ sẽ gọi điện cho bạn trước tiên để xem liệu bạn có hứng thú với hợp đồng đó không đã.

Cơ quan chính phủ

Chính phủ có nhiều chương trình bảo đảm và tiền trợ cấp để khích lệ hoạt động thương mại và sự phát triển. Đôi khi các hợp đồng trở nên xấu đi và một tổ chức chính phủ sẽ mua lại số bất động sản đó, nhưng không muốn sở hữu nó mãi mãi. Đó là lúc họ lên danh sách bất động sản cho một cuộc bán đấu giá.

Bất động sản được sở hữu bởi ngân hàng

Các loại bất động sản này đang ngày càng mở rộng trong nền kinh tế nhiều biến động.

Điều bạn cần làm là thiết lập mối quan hệ với người làm việc tại Phòng sở hữu bất động sản (REO – Real Estate Owned Department) hoặc Phòng giảm bớt thiệt hại (Loss-Mitigation Department) của các ngân hàng. Đôi khi họ không làm việc trực tiếp với bạn, nhưng sẽ giới thiệu bạn cho người môi giới mà họ thường liên hệ để bán những bất động sản ngân hàng.

Những mối quan hệ này cần thời gian để phát triển. Trước tiên hãy đến gặp những người ở quỹ tiết kiệm và cho vay ở địa phương để hỏi họ xem liệu bạn có thể nói chuyện với họ khoảng 20 phút được hay không. Hoặc bạn nên đưa họ đi ăn trưa. Hãy chuẩn bị để diễn đạt ngắn gọn những điều bạn đang tìm kiếm. Hãy chắc chắn rằng bạn không nói về vấn đề các thỏa thuận không có tiền lót tay (no-money-down). Mặc dù bạn hoàn toàn có khả năng đạt được một thương vụ mà không cần dùng sử dụng tiền của chính mình, nên nếu nói đến vấn đề không có tiền lót tay sẽ làm lộ ra rằng bạn chỉ là một người đầu tư nghiệp dư và sẽ không mang lại kết quả tốt đẹp cho cuộc nói chuyện.

Nếu bạn kiên nhẫn, có thể họ sẽ muốn kinh doanh với bạn bởi họ cảm nhận bạn có thể làm được và bạn có những điểm tương đồng với họ.

Những người như vậy sẽ đàm phán bán hạ giá bất động sản mà ngân hàng sở hữu. Đó là lúc họ sẽ bán bất động sản với giá thấp hơn khoản thế chấp cần thiết. Cách đây không lâu, chúng tôi mua được một bất động sản với giá 2,6 triệu đô-la trong khi giá ban đầu của nó là 4,3 triệu đô-la.

Những người mà bạn gặp

Trên chuyến bay từ Panama về Houston, tôi nói chuyện với người ngồi cạnh tôi. Anh ta làm nghề phát triển bất động sản thương mại. Trong suốt chuyến bay ấy, chúng tôi đã nói về thị trường, chiến lược, đối tác và bây giờ anh ta đã trở thành đối tác của tôi.

Luôn luôn chuẩn bị bài nói chuyện. Điều đó vô cùng quan trọng. Bạn có thể bày tỏ những điều mình muốn nói mà không cần phải suy nghĩ, và hãy khiến nó đủ hấp dẫn để người kia phải đưa ra thêm nhiều câu hỏi.

Khi mọi người hỏi tôi làm gì, tôi nói với họ rằng tôi đầu tư vào bất động sản thương mại ở khắp các thị trường đang nổi trên toàn nước Mỹ. Rồi tôi để họ hỏi thêm nhiều câu hỏi nữa. Họ sẽ bị hấp dẫn bởi công việc của tôi, bởi tôi tin rằng hầu hết mọi người đều muốn trở thành nhà đầu tư bất động sản. Rất ít người thật sự cần thời gian để tìm hiểu xem cần có những gì để trở thành nhà đầu tư bất động sản và cách bạn đang làm ngay lúc này.

Sau khi họ hỏi tôi một vài câu hỏi đại loại như: "Bạn mua ở đâu?" và "Bạn có hay phải đi lại không?" Tôi luôn hỏi lại: "Bạn có biết ai có thể là người đang tìm cách bán bất động sản thương mại không?"

Đôi khi họ cũng biết một vài người bán trong thị trường. Nhưng hầu như họ không biết bất kỳ ai cả. Điều đó cũng không sao, bởi tôi đã gây được ấn tượng với họ. Tôi đưa họ danh thiếp của mình và đề nghị họ gọi cho tôi khi có cơ hội.

Tôi đã có được những chỉ dẫn tốt từ việc hỏi những câu hỏi đó và đôi khi vài tháng sau cuộc nói chuyện đó, sẽ có người gọi điện cho tôi.

Hãy để cho mọi người biết bạn làm gì, nhờ đó họ có thể giúp đỡ bạn!

Trong chương tiếp theo

Giờ đây, bạn đã có kiến thức để có được các hợp đồng. Sau khi cảm thấy thoải mái với tiến độ công việc, và bạn sẽ quan tâm đến việc "Tôi phải làm gì khi điện thoại reo?" Nói cách khác, liệu bạn có chấp nhận phân tích các hợp đồng có lời để biết rằng những cơ hội lớn lại đến từ những nơi tưởng như không tưởng hay không.

Đó chính là những điều chúng ta sẽ khám phá ở chương sau.

LUÔN LUÔN TRONG TRẠNG THÁI TÌM KIẾM CÁC HỢP ĐỒNG

Donald Trump là người biết tạo ra các hợp đồng bởi ông luôn sẵn sàng để đưa ra đề nghị. Ông biết cách tự quảng cáo bản thân. Ông không chỉ tìm kiếm các cơ hội mà liên tục mời gọi cơ hội đến với mình.

Trump nói: "Ngay khi tôi hướng về sân bay Palm Beach, những tòa tháp ghép đôi trắng bóng mới xây đã lọt vào mắt tôi. Tôi tìm người chủ sở hữu chúng và khám phá ra một tài sản thế chấp của họ bị tịch thu. Tôi nhanh chóng mua lại dự án 120 triệu đô-la ấy chỉ với giá 40 triệu đô-la.

Bạn có thể tìm thấy những hợp đồng có lãi ở bất cứ đâu nếu bạn giữ cho đôi mắt và tâm hồn luôn rộng mở cho những điều có thể."

Nguồn: Đại học Trump: Bất động sản 101, John Wiley & Sons, 2006. Hãy đừng để chính bạn rơi vào trường hợp này. Hãy chắc rằng bạn làm việc với đầy đủ số liệu và có sự tìm hiểu mà không phải bất kỳ một ấn tượng nào về thị trường mà bạn biết từ khi còn là một đứa trẻ.

4.
CÁCH HIỂU MỘT THƯƠNG VỤ

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: “TÔI KHÔNG THỂ THAM GIA KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN BỞI TÔI KHÔNG CÓ THỜI GIAN ĐỂ THEO HỢP ĐỒNG”.

Câu nói ở trên không thật sự chính xác. Hầu hết những người nghiệp dư không có nhiều sai lầm với quá nhiều thương vụ trên bàn làm việc. Thay vào đó, họ tự thuyết phục bản thân rằng sẽ không bao giờ tham gia đầu tư thương mại, bởi họ lo sợ mình sẽ không biết phải làm gì khi bắt đầu tham gia.

Đó là vấn đề đáng suy nghĩ! Đừng để tình trạng hiện nay của bạn ngăn cản bạn tiếp tục tìm kiếm hợp đồng, điều mà chúng ta sẽ đề cập ở cuối chương này.

Ngoài ra bạn phải nhận thức một điều: Ban đầu, bạn sẽ không giỏi phân tích các hợp đồng. Tuy nhiên, bạn không thể để cho một vài bản hợp đồng có giá trị trôi qua trong khi có thể có được lợi nhuận hấp dẫn từ chúng. Vì thế, hãy kiên nhẫn và tìm những hợp đồng có lời. Nếu làm theo những lời khuyên của tôi ở cuối chương này, bạn sẽ tìm thấy những chỉ dẫn hợp lý.

Những chỉ dẫn đó sẽ tạo ra cho bạn bánh lái của hợp đồng, giống như thủy thủ phải bảo dưỡng cái chân vịt và sử dụng nó để vượt đại dương.

May thay, đây không phải là quá trình mơ hồ và mất thời gian. Chúng ta sẽ làm một vài phép tính đơn giản để biết bạn có một hợp đồng tốt hay không.

Phần lớn những thứ bạn thấy trên thị trường sẽ đều là những thứ đáng bỏ đi.

TRONG BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI,

QUY TẮC 80/20 GIỐNG VỚI QUY TẮC 90/10

Bạn đã nghe nói đến Nguyên tắc Pareto chưa? Nó được gọi là Quy tắc 80/20. Nó có nghĩa là 80% của bất cứ cái gì đều được gây ra bởi 20% những thứ khác. Lấy việc bán hàng làm ví dụ, 80% doanh thu của bạn có thể đến từ 20% khách hàng.

Và trong bất động sản, điều tương tự cũng tồn tại, ngoại trừ nó được gọi là Quy tắc 90/10. Hãy cố gắng sử dụng chỉ 10% số thời gian của bạn để phân loại 90% số hợp đồng, bởi 90% tổng số lợi nhuận có thể đến từ 10% số hợp đồng còn lại.

Khi đã giỏi hơn trong việc phân tích, bạn sẽ xây dựng được cho mình những mối quan hệ tốt hơn. Mạng lưới của bạn sẽ cho biết các loại hợp đồng bạn làm và chất lượng hộp thư của bạn sẽ tăng lên. Sau một thời gian, mọi người sẽ chỉ gửi cho bạn những hợp đồng có giá trị.

BẠN CHỈ CẦN 10% CÁC CON SỐ ĐỂ LỰA CHỌN

90% CÁC HỢP ĐỒNG

Nếu quá tham công tiếc việc, có thể bạn sẽ phải mất hàng tháng trời chỉ để phân tích một hợp đồng. Nhưng có điều gì đó mách bảo tôi rằng bạn thích tạo ra tiền nhiều hơn là gặm nhấm những con số – điều đó có đúng không?

Bạn chỉ cần một phép tính quan trọng là có thể dễ dàng xác định được một hợp đồng là tốt hay không.

Tài sản thương mại luôn tạo ra thu nhập. Có ba kiểu thu nhập gồm:

• Tổng thu nhập tiềm năng (Gross Potential Income)

• Tổng thu nhập thật sự (Effective Gross Income)

• Thu nhập kinh doanh ròng (Net Operating Income)

Tổng thu nhập tiềm năng là tất cả số tiền thu nhập từ các tài sản. Nó bao gồm tổng thu nhập từ tiền thuê nhà trong suốt thời gian ở đó, thu nhập từ máy bán hàng tự động, tiền thù lao và bất cứ thứ gì có được kiếm được từ các tài sản ấy.

Tổng thu nhập thật sự được tính bằng cách lấy tổng thu nhập

tiềm năng trừ đi giá trị của căn hộ.

Thu nhập kinh doanh ròng là số tiền bạn thu được sau khi đã trả các khoản thế chấp và các khoản phí tổn (ví dụ như phí tổn sửa mái nhà). Loại thu nhập này được viết tắt là NOI (Net Operating Income), và được tính toán bằng cách lấy tổng thu nhập thật sự trừ đi chi phí vận hành.

NOI = Tổng thu nhập thật sự – Chi phí vận hành

Hãy nhớ rằng tôi đề cập tới hai loại phí tổn: Chi phí vận hành và Chi phí vốn. Chi phí vận hành xảy ra trong suốt quá trình vận hành tài sản. Chúng bao gồm tiền thuế, tiền bảo hiểm, tiền sửa chữa, tiền bảo trì, phí tổn hành chính, tiền quản lý, tiền lương, tiền quảng cáo, tiền dịch vụ hợp đồng và các phí tổn cho các tiện ích khác.

Một đặc điểm tốt của chi phí vận hành là bạn có thể khấu trừ vào thuế thu nhập trong năm.

Chi phí vốn là khoản tiền dành cho những sửa chữa lớn mà không được xem xét ngay lập tức. Chúng chỉ có thể được khấu hao trong vài năm. Ví dụ như việc thay thế mái nhà, sơn ngoại thất bất động sản, thay thế các thiết bị và thảm. Chúng là những phí tổn dưới dòng kẻ bởi chúng xuất hiện sau khi NOI được tính toán.

Chúng ta sẽ trở lại với việc tính toán thu nhập ở phần sau.

CÁC CÔNG CỤ TÍNH TOÁN GIÁ TRỊ

Bạn cần phải biết hai phương pháp tính toán chính để xác định giá trị tài sản: Tỷ lệ vốn hóa và Tỷ lệ lời trên vốn (Cash-on-cash return).

Tỷ lệ vốn hóa thường được gọi là cap rate. Hãy nghĩ rằng đó là nguồn thu mà bạn mong đợi từ việc đầu tư nếu như bạn trả tất cả bằng tiền mặt. Cap rate được tính bằng cách lấy NOI chia cho doanh số bán hàng. Ví dụ, bạn có thể tính toán suất sinh lời của trái phiếu, nếu biết thu nhập trái phiếu thường niên và chia nó cho giá trị trái phiếu chia. Cap rate cũng được tính tương tự.

Tỷ lệ vốn hóa thường nằm trong khoảng từ 6-12%. Tỷ lệ vốn hóa càng cao, rủi ro của tài sản cũng càng lớn, cũng như tỷ lệ trái phiếu càng cao thì độ rủi ro của trái phiếu càng lớn.

Tài sản càng đáng tin thì tỷ lệ vốn hóa càng thấp. Tất nhiên là bạn

hy vọng doanh thu từ các tài sản sẽ cao hơn, phải không?

Các tài sản nhiều rủi ro là thứ cần nhiều sự sửa chữa, nằm trong khu vực xấu hoặc đã được xây dựng từ hơn 30 năm trước.

Những nhà đầu tư có tổ chức thường trả tỷ suất vốn hóa thấp trên bất động sản. Giống như một quy tắc thông thường, chúng ta thường tìm những hợp đồng có lời bắt đầu với tỷ lệ 8% hoặc cao hơn.

Đây là những điều thuận lợi về tỷ lệ vốn hoá: Nếu tôi biết mình cần trả một tỷ lệ 8% hoặc cao hơn cho một hợp đồng, thì tất cả những gì tôi cần là NOI. Với con số đó, tôi có thể xác định mức giá cao nhất mà tôi nên đề nghị cho tài sản đó.

Ví dụ, tôi có một trung tâm mua sắm với NOI vào khoảng 545.000 đô-la. Giờ tôi biết hai trong ba phần của phương trình, và bạn sẽ biết cách tìm ra số thứ ba. Điều tôi phải làm là lấy thu nhập kinh doanh ròng NOI chia cho tỷ lệ vốn hóa 8% và kết quả là 6.812.500 đô-la:

$$\frac{\text{545.000 đô-la NOI}}{\text{0,08 Tỷ lệ vốn hóa}} = \text{6.812.500 đô-la Giá trị tài sản}$$

Tôi không thể trả cao hơn 6,812,500 đô-la cho tài sản đó. Hãy nhớ chuyển đổi tỷ lệ 8% thành 0,08, nếu không phép tính của bạn sẽ phải nhân với 100!

Bây giờ hãy xác định giá trị với tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt (cash-on-cash return). Tôi thích sử dụng phương pháp này khi tôi mua vào, và tỷ lệ vốn hóa sẽ gần như khi tôi bán ra.

Tỷ lệ lời trên vốn cho biết tốc độ lấy lại tiền của chúng ta nhanh đến mức nào. Điều đó rất quan trọng bởi bạn muốn tái đầu tư tiền vào nhiều hợp đồng hơn.

Cách tính tỷ lệ lời trên vốn: Lấy Dòng tiền hàng năm (Annual Cash Flow) chia cho Chi phí mua bất động sản (acquisition costs) (đó là tiền mặt trả ban đầu và các phí tổn đầu tiên khác)

(Lưu ý: NOI – Lãi vay phải trả chỉ là một tên gọi khác của Dòng tiền hàng năm).

Những hợp đồng có lời thường có tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt khởi

đầu với 10% hoặc hơn. Tuy nhiên, cũng có những trường hợp ngoại lệ, và một vài người môi giới sẽ nói với bạn rằng đó là điều không thể để có được 10% tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt trong thị trường của họ. Nếu bạn nghe thấy điều này, hãy lịch sự cảm ơn họ và đến gặp người môi giới tiếp theo. Họ vừa nói với bạn rằng họ sẽ không đưa cho bạn thứ bạn cần để thành công.

Giờ đây, chúng ta có công thức tính cơ bản, chúng ta có thể nhanh chóng nhìn vào một hợp đồng và xác định nó nếu như chúng ta muốn đưa nó tới bước tiếp theo.

Hợp đồng tiếp theo đến từ nguồn cung cấp của bạn và nó có tỷ lệ 5%. Chúng ta không muốn trả cho bất cứ hợp đồng nào có tỷ lệ vốn hóa thấp hơn 8%, vậy thì chúng ta chắc chắn phải bỏ qua hợp đồng đó. Một hợp đồng khác xuất hiện với 7% tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt. Nó chưa đạt tới ngưỡng 10%, vậy bạn cũng nên chắc chắn bỏ qua hợp đồng đó luôn. Mặt khác, nếu như người sở hữu số bất động sản ấy thật sự rất muốn bán, bạn sẽ nhận thấy cơ hội để thương lượng giảm giá. Trường hợp này sẽ đem lại đồng thời cả tỷ lệ vốn hóa và tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt cao hơn.

Bạn có thể thấy cách mà hai sự tính toán ấy giải quyết nhanh chóng hầu hết các hợp đồng mà kênh tìm kiếm của bạn mang tới.

Nếu như tỷ lệ vốn hóa hoặc tỷ lệ lời trên vốn tiền mặt lớn hơn hay gần tới con số mục tiêu của bạn, bạn nên dành thêm thời gian để xem liệu hợp đồng này có thể đáng giá. Bạn sẽ cần phải phân tích xa hơn để xác định bạn có đưa hợp đồng đó lên mức tiếp theo hay không, và bạn phải phân tích thật nhanh chóng: Các hợp đồng tốt không tồn tại lâu trên thị trường.

Một thước đo khác: Hệ số năng lực trả nợ (Debt Coverage Ratio)

Nhiều nhà đầu tư mua vào dựa trên sự suy đoán. Họ tham gia vào một hợp đồng mà luồng tiền tạo ra rất ít trong khi hy vọng sẽ kiếm lại được tiền từ sự tăng giá bất động sản.

Vâng, vài hợp đồng có thể thế thật. Thậm chí đôi khi nó đáng để tham gia vào một hợp đồng với dòng tiền âm, nơi mà các tài sản không tạo ra tiền mà cần tiền. Tuy nhiên, đừng bận tâm tới những loại hợp đồng ấy khi bạn khởi sự. Bởi có rất nhiều bất động sản sinh ra dòng tiền dương.

Cần đánh giá tiềm năng của thương vụ thông qua tính hệ số năng lực trả nợ:

$$\text{Hệ số năng lực trả nợ} = \frac{\text{NOI}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Tỷ lệ này sẽ cho bạn biết NOI có thể trả được bao nhiêu lần nợ. Theo thông lệ, người cho vay muốn thấy hệ số năng lực trả nợ tối thiểu là 1,2 trên 1. Cho mỗi đồng đô-la trả nợ, bạn có 1,20 đô-la đầu vào.

Hệ số năng lực trả nợ càng cao thì độ an toàn của hợp đồng càng lớn. Nếu bạn đang có một hợp đồng có hệ số là 1.1, hoặc người bán sẽ phải hạ giá hoặc bạn sẽ phải nâng khoản trả lần đầu lên để giảm lượng nợ phải trả xuống.

Dòng tiền trước thuế

Lưu ý rằng chúng ta đang đi sâu hơn vào việc phân tích, nhưng chúng ta vẫn sử dụng những phép đo cảm giác thông thường. Đây là vài con số khác:

$$\text{Thu nhập} - \text{Phí tổn} = \text{Thu nhập vận hành ròng}$$

$$\text{Thu nhập vận hành ròng} - \text{Nợ phải trả} = \text{Dòng tiền trước thuế}$$

Con số cuối cùng rất quan trọng bởi vì nó là sự bắt đầu để đến gần với những gì chúng ta có thể thấy trong dòng tiền từ bất động sản. Chúng ta có thể hoặc không thể có nhiều hóa đơn thuế, phụ thuộc vào hợp đồng. Bất động sản chắc chắn sẽ nhận được những ưu đãi về thuế từ "chú Sam" (nước Mỹ), dưới hình thức giảm giá tài sản và khấu trừ nhiều phí tổn.

Chúng ta chưa thể sử dụng dòng tiền trước thuế ngay lúc này, nhưng hãy nhớ rằng nó là con số quyết định trong phép tính chúng ta đã thực hiện trước đó:

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn tiền mặt} = \frac{\text{Dòng tiền trước thuế}}{\text{Chi phí mua bất động sản}}$$

Chúng ta đặc biệt muốn biết dòng tiền bởi hai lý do: Đó không chỉ là khoản lợi nhuận đầu tiên chúng ta nhận được từ hợp đồng mà còn là thước đo cho sự an toàn của chúng ta.

Nếu một hợp đồng sinh ra dòng tiền đáng kể, sẽ có nhiều điều trục trặc với những tài sản đó, nhưng bạn vẫn có thể giữ cầm cự được với các hóa đơn. Có lẽ đó là những phí tổn ngoài mong đợi cho việc sửa chữa hoặc tiền thuê trả chủ cao hơn bình thường. Dù lý do là gì, dòng tiền của bạn có thể phải chịu ảnh hưởng trong khi tài sản của bạn thì không.

Nếu hợp đồng của bạn sinh ra dòng tiền vừa đủ, chuyện gì sẽ xảy ra khi những tình huống không ngờ tới xảy ra? Rất nhanh chóng, bạn sẽ lâm vào tình cảnh khó khăn khi những người cho vay hoặc những người bán tài sản muốn được trả tiền hoặc đồng thời cả hai.

Rồi một ngày nào đó, đế chế bất động sản của bạn sẽ trở nên đủ lớn để bạn phải lấy tiền túi ra trả cho một hợp đồng lớn đang cần bơm thêm tiền mặt. Còn hiện tại, hãy đảm bảo bạn sẽ tham gia vào từng hợp đồng với dòng tiền có đủ.

KẺ DỐI TRÁ NHỮNG CON SỐ PRO FORMA

Thuật ngữ pro forma không phải là từ La-tinh như một sự nguỵ tạo, nhưng nó cũng gần như thế. Hầu hết những người bán đều cố gắng để mang đến cho bạn bức tranh tưởng tượng khi họ đưa ra những con số pro forma.

Những nhà đầu tư thông minh luôn mua tài sản dựa trên những kết quả xác thực. Họ tập trung vào những con số mà các tài sản đạt được ngay lúc đó, và họ tập trung vào những khuynh hướng gần đây. Người bán có khuynh hướng che dấu quá khứ và hiện tại, trong khi đánh bóng tương lai.

Nói cách khác: "Hãy đợi cho tới khi bạn thấy được bất động sản xoay chuyển như thế nào trong tương lai gần và trở thành một con bò sữa sản sinh tiền".

Có hai vấn đề với những con số pro forma: Thứ nhất, nếu việc mua vào của bạn dựa trên những con số đó, bạn đã tụt hậu. Bạn phải hy vọng rằng những điều kiện đó sẽ khá hơn đơn giản chỉ để đáp ứng những dự đoán. Nhưng nếu như thị trường thay đổi, một cơn bão đi qua, hay một người doanh nghiệp lớn ở địa phương bị phá sản thì sao? Giờ đây mọi thứ trở nên tồi tệ hơn, trong khi bạn đã mua dựa trên sự hy vọng chúng sẽ tốt hơn.

Thứ hai: Bạn đang trả cho người bán những gì mà người đó không làm ra. Lẽ ra họ có thể nâng được giá thuê nhà, tăng được số phòng cho thuê, hoặc giảm bớt phí tổn, nhưng không: Họ đẩy công việc đó cho bạn – nhưng họ muốn bạn trả cho họ những thứ tựa như thể họ đã hoàn thành tất cả những thứ đó!

Tôi từng mua và bán nhiều doanh nghiệp khác. Khi bạn mua một doanh nghiệp, bạn nên quyết định dựa trên tài sản cố định và dòng thu nhập, không phải dựa trên lời hứa.

Những con số chính xác

Đây là cách những người chuyên nghiệp nhận định nhanh chóng mà vẫn chính xác về các hợp đồng: Họ tập trung vào những báo cáo lỗ lãi trong hai năm gần nhất, báo cáo lỗ lãi tính đến thời điểm hiện tại trong năm, và hồ sơ thuê mướn hiện thời.

Những con số này sẽ cho bạn biết câu chuyện thực về bất động sản đó.

Báo cáo lỗ lãi còn được gọi là báo cáo kinh doanh. Hãy đảm bảo bạn có được những thứ này dưới hình thức báo cáo xu hướng hàng tháng. Điều quan trọng là bạn phải xem hàng tháng và theo từng mục, và cho cả một năm. Sau đó chỉ với một cái nhìn thoáng qua, bạn có thể nhìn thấy bất động sản đó đang đi ngang, có xu hướng đi lên, hoặc đang mất dần giá trị.

Bản báo cáo này cũng sẽ chỉ cho bạn thấy bất động sản này hoạt động ra sao trong suốt thời gian hoạt động. Trong đó có đủ chi tiết để bạn nghiên cứu và đưa ra các câu hỏi, nhưng nó không nên chi tiết để khiến bạn có thể bỏ lỡ một bức tranh tổng thể.

Bạn muốn có tối thiểu các bản báo cáo của hai năm gần nhất, mặc dù vậy một vài nhà đầu tư thích có trong ba năm. Cách khác, bạn tập trung vào 6 tháng gần nhất. Bởi vì chúng không những là các kết quả mới nhất, mà còn vì người cho vay sẽ cân nhắc thận trọng giai đoạn này khi quyết định có cho vay hợp đồng của bạn hay không.

Mẹo của người trong cuộc

Hãy nói rằng hợp đồng của bạn được phân tích tốt, và bạn không những ký vào bức thư với mục đích bắt đầu phân tích với thái độ nghiêm chỉnh, mà bạn còn ký vào Hợp đồng mua bán, còn được viết tắt là P&S (purchase and sale agreement). Điều này cũng có nghĩa là bạn sẽ mua bất động sản đó, trừ những tình huống chính

đại không ngờ tới diễn ra.

Có khả năng bạn sẽ mất một vài tháng giữa thời điểm ký hợp đồng P&S và thời điểm bạn thật sự kết thúc quá việc mua bán một bất động sản. Đừng quên cập nhật các bản kê khai kinh doanh của các tháng gần nhất! Bạn không chỉ muốn có những thông tin mới nhất, mà còn là nếu những con số đó có xu hướng đi xuống, người cho vay có thể sẽ đòi bạn phải bỏ thêm tiền để kết thúc hợp đồng. Một hợp đồng tốt là một hợp đồng không có bất kỳ sự bất thường bất lợi nào xuất hiện.

BA CÁCH ĐỂ ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

Với tư cách là những nhà đầu tư, chúng ta làm lợi bởi chính đặc điểm không chính xác của giá trị của bất động sản. Chúng ta có thể học kỹ năng này để có thể nhận ra những bất động sản bị đánh giá thấp. Một phần của kỹ năng đó đòi hỏi việc phải biết làm thế nào những người chuyên nghiệp có được giá cả hợp lý cho các bất động sản. Hãy xem xét ba phương pháp chung nhất.

Phương pháp so sánh

Phương pháp này so sánh những bất động sản có hình thức và chức năng tương tự. Ví dụ, một khu căn hộ hạng B có thể so sánh với một bất động sản hạng B tương tự. Một trung tâm bán lẻ đất đai có diện tích 15.000 mẫu vuông có thể đem so sánh với một bất động sản có quy mô và tuổi thọ tương đương.

Với bất động sản thương mại, bạn không chỉ so sánh giá bán mà còn so sánh giá của từng mẫu vuông. Khi so sánh nhà chung cư liên kế, bạn so sánh giá cả từng căn một.

Có một vấn đề với phương pháp so sánh này là thị trường của bạn có thể không có những bất động sản có khả năng đem đi so sánh được.

Phương pháp thu nhập

Tôi đã nói ở chương trước rằng giá trị của một bất động sản thương mại không phải là nhiều trong bất động sản nói chung, nhưng nó sinh ra trong dòng tiền. Bạn phải xác định con số của dòng tiền chính bằng cách lấy thu nhập hàng năm và trừ đi các phí tổn. Đây chính là NOI mà chúng ta đã nói tới.

Lưu ý rằng, bạn không cần phải nghĩ tới việc tính toán khoản tiền thế chấp. Đó không phải là một đặc điểm của bất động sản bởi bạn

có thể trả bằng tất cả tiền mặt hoặc tôi có thể trả bằng nhiều khoản nợ. Hay nói cách khác, đó là những bất động sản tương tự.

Vói phương pháp thu nhập, bạn sẽ phải sử dụng tỷ lệ vốn hóa để xác định giá trị của bất động sản. Hãy nhìn vào công thức dưới đây:

$$\text{Giá trị bất động sản} = \frac{\text{NOI}}{\text{Tỷ lệ vốn hóa}}$$

Chúng ta biết NOI, và tôi chỉ muốn nói chúng ta phải quan tâm tới tỷ lệ vốn hóa để xác định giá trị. Có thể bạn muốn biết tỷ lệ vốn hóa nào để sử dụng. Đến đây, chúng ta quay trở lại cùng so sánh. Lúc này, thay vì cố gắng so sánh những bất động sản có quy mô và tuổi thọ tương đương, bạn hãy tìm ra tỷ lệ vốn hóa hiện thời cho những bất động sản giống của bạn.

Trước đây, tôi từng đề cập đến việc quan tâm đến những người môi giới bất động sản sẽ mang lại cho bạn nhiều thương vụ. Họ là những người không thể thiếu trong việc thực hiện định giá. Hãy gọi cho người môi giới của bạn và hỏi anh ta về tỷ lệ vốn hóa cho loại bất động sản của bạn. Với những thông tin đó, bạn có thể giải quyết các phép tính về giá trị bất động sản.

Ví dụ: bạn có một tòa nhà công nghiệp với mức NOI là 342.000 đô-la. Bạn nói chuyện với một vài người môi giới bất động sản thương mại và phát hiện ra có những tòa nhà công nghiệp có tuổi thọ và điều kiện tương tự với tòa nhà của bạn nhưng đang được bán với tỷ lệ khoảng 8%.

Điều đó có nghĩa là:

$$4.275.000 \text{ đô-la} = \frac{342.000 \text{ đô-la}}{0,08}$$

Đó có phải là giá trị ĐÚNG của bất động sản đó? Chắc chắn là không. Nhưng đó có thể là một sự ước lượng hợp lý.

Phương pháp chi phí

Đây là phương pháp được sử dụng cuối cùng. Tuy nhiên, khi áp dụng cho những bất động sản mới hoặc gần như mới, nó sẽ mang lại hiệu quả tích cực.

Khi sử dụng phương pháp chi phí, điều đầu tiên cần làm là xác định giá trị của mảnh đất. Sử dụng phương pháp so sánh với những lô đất tương tự để xác định giá trị mảnh đất của bạn. Sau đó ước lượng số tiền cần thiết để xây dựng một tòa nhà trong thời điểm hiện tại. Nếu tòa nhà đó được xây dựng từ trước, bạn phải giảm trừ đi các yếu tố như sự lỗi thời. Các bất động sản ngày nay được xây dựng để thực hiện nhiều chức năng hơn và được xây dựng với nhiều công nghệ hơn. Những tòa nhà xây dựng từ một thập kỷ trước không có được những chức năng đó.

Tuy vậy, phương pháp này có thể vẫn hữu ích. Khi tôi bắt đầu mua những bất động sản thương mại nhỏ trong một thành phố của những người lao động chân tay, mọi người cho rằng tôi điên rồ. Nhưng tôi không bận tâm, bởi tôi đã sử dụng hai phép tính đơn giản – tôi biết những bất động sản này sẽ sinh ra NOI cao, và tôi sẽ mua chúng với giá thấp hơn chi phí thay thế.

Tôi đã mua rất nhiều bất động sản khi thị trường đang khá ôn hoà. Trong vài năm sau đó, tôi đã có được một lượng tiền mặt lớn khi các giá trị của các bất động sản tăng lên gấp ba.

Dựa trên triển vọng của thị trường, tại một số nơi, bạn có thể mua được những tòa nhà có giá thấp hơn chi phí thay thế. Điều đó sẽ gây khó khăn cho các đối thủ cạnh tranh của bạn bởi khi tất cả các yếu tố khác cân bằng, họ sẽ thấy khó khăn để cạnh tranh với bạn vì giá xây dựng của của họ cao hơn.

NHỮNG THÀNH PHẦN QUAN TRỌNG KHÁC CỦA GIÁ TRỊ

Ba phương pháp ở trên chỉ là những bước khởi đầu để giúp bạn cảm thấy yên tâm với việc định giá các bất động sản. Hãy xem xét một số lý do khác dưới đây.

Địa điểm

Người xưa nói: ba điều quan trọng nhất trong kinh doanh bất động sản là địa điểm, địa điểm và địa điểm. Đó là một nhận định sắc sảo nhưng sai lầm. Giống như nhiều người nói, nó quá đơn giản. Địa điểm quả thật là điều quan trọng, nhưng chỉ là một trong ba điều quan trọng nhất.

Tuy nhiên, chắc chắn bạn vẫn muốn dành thời gian để đánh giá địa điểm. Ví dụ: hầu hết các quán cà phê đông khách đều nằm trên đường vào thị trấn, nơi mọi người qua lại vào buổi sáng. Còn hầu hết những cửa hàng lau chùi khô thành công được đặt ở phía ra khỏi thị trấn.

Tương tự như vậy, hầu hết các trung tâm mua bán lớn đều nằm cạnh đường cao tốc chính, các tòa nhà văn phòng được xây dựng gần những con đường lớn hoặc đường giao thông chính và các khách sạn thường quan tâm đến các trung tâm buôn bán hoặc sân bay.

Mỗi loại bất động sản thương mại đều có một địa điểm tốt nhất để mang lại doanh thu lớn nhất.

Những công ty có thâm niên rất giỏi trong việc xác định các kiểu nhân khẩu học sao cho mang lại thành công lớn nhất cho họ. Số lượng người qua lại trước một tòa nhà thương mại sẽ cho biết đây có phải là địa điểm bán hàng tốt hay không. Việc đánh giá số người qua lại hàng ngày vô cùng quan trọng đối với những bất động sản bán lẻ, nhưng lại không quan trọng đối với các tòa nhà công nghiệp, văn phòng hoặc các công trình nhà ở.

Một cách hữu hiệu khác để tìm hiểu địa điểm là tìm kiếm những khu vực sắp được quy hoạch. Nếu tham gia ngay khi khu vực được tiến hành quy hoạch, bạn sẽ có được nhiều lợi thế khi khu vực đó hoàn thiện. Cuốn sách Emerging Real Estate Markets (Những thị trường bất động sản đang tăng trưởng) của tôi là một công cụ hỗ trợ tích cực để giúp bạn tìm hiểu địa điểm.

Nếu quan tâm đến những khu vực có các tòa nhà đang được phục hồi và các công trình mới đang mọc lên, chắc chắn bạn sẽ thấy khu vực đó đang tái sinh. Những nơi từng là địa điểm nghèo nàn giờ đây có thể trở thành một nơi rất hấp dẫn.

Tuy nhiên hãy thận trọng: Chỉ nên tham gia vào khu vực của sự tái sinh sau khi các nhà đầu tư và chính quyền địa phương đã chuyển nó thành dự án. Bởi trên thực tế, sự thay đổi quan trọng luôn diễn ra rất chậm. Nếu mua và phục hồi các bất động sản quá sớm, có thể bạn sẽ phải duy trì bất động sản đó trong một thời gian dài trước khi kế hoạch trở thành hiện thực.

Đừng trở thành người tiên phong. Bởi những người đi tiên phong luôn là những người gặp nhiều rủi ro và nguy hiểm. Thay vào đó, hãy là người theo sau nhanh nhẹn.

Các phí tổn

Hãy luôn tập trung vào các phí tổn mà người bán đề cập với bạn. Mức phí tổn của hầu hết bất động sản đều chiếm khoảng 50% tổng doanh thu. Nếu phí tổn cao hơn mức trên, điều đó có nghĩa là sự quản lý không có hiệu quả, hoặc người chủ sở hữu phải trả những phí tổn như điện nước cho người đi thuê.

Xem xét phí tổn trên từng mét vuông. Lấy tổng phí tổn chia cho tổng diện tích có thể cho thuê. Mỗi khu vực và loại bất động sản đều có một giá trị chung. Bất kỳ người môi giới, người quản lý bất động sản hoặc người định giá nào trong nhóm của bạn cũng có thể cung cấp cho bạn những thông tin đó.

Phí tổn cho từng đơn nguyên được tính bằng tổng chi phí chia cho tổng số đơn nguyên trong bất động sản.

Giá cả

Khi định giá một tài sản lớn, bạn phải tìm hiểu giá của những tài sản tương tự. Chắc chắn rằng người bán sẽ muốn biết những giá cả đó.

Một lần tôi nhận định giá của một bất động sản ở Huntsville, Alabama là 23.000 đô-la cho một căn hộ. Tuy nhiên, giám đốc ngân hàng địa phương đã nói với tôi rằng những bất động sản tương tự được bán với giá 19.000 đô-la.

Tôi quay lại với người bán và nói cho anh ta điều đó. Anh ta nhận ra tôi sẵn sàng để ký kết hợp đồng nên đã hạ giá. Cuộc nói chuyện giữa tôi và giám đốc ngân hàng đã giúp tôi tiết kiệm được một khoản tiền lớn.

Hãy làm rõ các vấn đề liên quan đến thuế với văn phòng định giá bất động sản địa phương trước khi bạn hoàn thành việc phân tích các bất động sản. Những người định giá có thói quen định giá lại bất động sản vào thời điểm bán và tăng thuế lên. Tôi không thích sự bất ngờ đó.

Nếu việc định giá nhiều hơn 40% giá thị trường, thì chắc chắn rằng mức thuế sẽ sớm được nâng lên và điều đó sẽ ảnh hưởng đến các con số của bạn.

HỢP ĐỒNG CHO THUÊ CÓ SẴN

Khi bạn mua một bất động sản thương mại, điều đó có nghĩa là

bạn đang mua các hợp đồng. Đó là dòng tiền của bạn, cho nên hãy tập trung vào các hợp đồng cho thuê đã có.

Các hợp đồng này thường có mức thời gian hoặc thời hạn nhất định. Ví dụ: thời hạn của các hợp đồng cho thuê nhà tại các khu chung cư thường là một năm. Tuy nhiên, đôi khi người thuê nhà có thể đến ở mà không cần ký kết hợp đồng. Họ trở thành những người thuê theo nguyện vọng, có nghĩa là họ thuê nhà theo từng tháng và mỗi tháng họ đăng ký thuê lại một lần.

Đối với các bất động sản thương mại khác như tòa nhà văn phòng, hợp đồng cho thuê thường là từ ba năm trở lên. Một vài hợp đồng – đặc biệt là về đất đai – có thể kéo dài đến 99 năm. Có thể bạn thắc mắc tại sao không phải là 100 năm? Bởi luật bất động sản quy định rằng bất kỳ hợp đồng cho thuê nào sau 99 năm cũng trở thành một sự mua bán.

Bạn phải chú ý tới kỳ hạn của tất cả các hợp đồng cho thuê đang tồn tại khi khảo sát. Nếu thị trường tăng trưởng và giá thuê trên từng m^2 cũng tăng lên, thì điều đó có nghĩa là bạn không còn khả năng chiếm ưu thế trong các thị trường tăng trưởng đó nếu các hợp đồng cho thuê của bạn phải nhiều năm nữa mới hết hạn.

Tương tự như vậy, hãy cẩn thận nếu giá thuê đang giảm sút và hầu hết hợp đồng cho thuê của bạn sẽ hết hạn trong vòng một đến hai năm tới.

Một vấn đề quan trọng nữa là sự đáng tin cậy về khả năng trả nợ của những người thuê bất động sản. Với bất động sản văn phòng, bán lẻ hay công nghiệp, sự tin cậy của họ càng lớn thì dòng tiền của bạn sẽ càng vững vàng. Tuy nhiên, những người thuê này biết họ có uy tín lớn và sẽ đàm phán với bạn về việc giảm giá. Đó là việc bình thường trong đầu tư bất động sản và bạn có quyền đồng ý hoặc không.

Khi bạn kiểm tra các hợp đồng cho thuê này, hãy kiểm tra cả báo cáo nhận tiền thuê nhà của người bán để xem chúng có trùng khớp với số tiền người thuê trả hay không. Nếu chúng không trùng khớp, thì có nghĩa là bạn cần phải thương lượng một số điểm với người bán.

Các hợp đồng cho thuê thường có rất nhiều điều khoản. Và thông thường chúng được viết sao cho có lợi cho cả người bán và người mua, hoặc có thể khá trung lập. Khi bạn nghiêm túc trong việc bán và mua bất động sản, hãy chắc chắn rằng bạn có một luật sư

về bất động sản giàu kinh nghiệm. Người này sẽ giúp bạn tránh khỏi những nguy hiểm, rủi ro trong hợp đồng và tư vấn cho bạn cách xử lý hợp pháp, có lợi cho thời điểm ký hợp đồng mới.

Các loại hợp đồng cho thuê thương mại

Hãy nhận thức về các dạng của hợp đồng cho thuê thương mại:

• Hợp đồng cho thuê gộp là hợp đồng trong đó người chủ sở hữu trả tất cả các phí tổn kinh doanh và thu lại nhờ tính giá thuê cao hơn với những người thuê nhà theo hợp đồng. Những phí tổn này bao gồm: phí quản lý, bảo trì khu vực, thuế, bảo hiểm, v.v…

• Hợp đồng cho thuê gộp có chỉnh sửa cũng tương tự với hợp đồng cho thuê gộp nhưng trong đó người thuê phải trả một số phí tổn nhất định. Nó được gọi là phí tổn thông qua. Chúng thường bao gồm tiền thuế, tiền bảo trì, bảo hiểm hoặc bất kỳ sự kết hợp nào trong số các yếu tố này.

• Hợp đồng cho thuê ròng là hợp đồng trong đó người chủ phải trả tất cả các phí tổn kinh doanh và tiền duy trì khu vực chung. Nó là ròng bởi người chủ sẽ nhận được thu nhập ròng sau khi trừ tất cả các phí tổn. Ngoài ra, còn có một dạng hợp đồng rất phổ biến khác là hợp đồng cho thuê ròng gấp ba, đó là hình thức mà người chủ sở hữu trả tất cả các phí tổn kinh doanh. Cũng có dạng hợp đồng ròng dạng đơn, là hình thức người chủ sở hữu trả thuế bất động sản và hợp đồng ròng dạng đôi là hình thức người chủ sở hữu trả cả phí bảo hiểm.

Thư phủ nhận

Đây là loại thư được gửi cho người thuê bởi bên thứ ba để kiểm tra giá thuê mà họ đang phải trả.

Thông thường, các báo cáo về số tiền thuê mà người thuê trả sẽ được sao lưu từ hồ sơ cho thuê, tuy nhiên trong một số trường hợp con số đó có thể bị sửa lại. Đôi khi, người chủ sở hữu có hợp đồng phụ mà không được ghi trong hồ sơ cho thuê hay hợp đồng cho thuê. Những bức thư này giúp bạn xác nhận thu nhập thực tế từ các bất động sản, và nó rất quan trọng.

Hãy gửi thư phủ nhận để tìm hiểu chính xác những gì người thuê đã trả và những gì người thuê thật sự ký quỹ. Sau đó kiểm tra sự chênh lệch.

Thư phủ nhận được sử dụng hầu hết trong các vụ mua bán bất

động sản thương mại nhưng hiếm khi sử dụng trong các giao dịch khu căn hộ.

Dự phòng thay thế

Hãy chắc chắn bạn có các khoản dự phòng thay thế trong các phân tích. Người cho thuê của bạn sẽ đòi hỏi bạn thiết lập một khoản tiền dự trữ trong tài khoản như một bản giao kèo do người thứ ba nắm giữ để đề phòng những sự thay đổi của các khoản tiền chi phí.

Các khoản chi phí vốn là những phí tổn lớn như mái nhà, thiết bị đốt nóng, điều hòa không khí, sửa chữa bãi đỗ xe và hơn thế nữa. Nếu bạn có một bất động sản A vừa được xây dựng, bạn sẽ không có những khoản chi phí vốn để nói đến. Với một bất động sản C, bạn có thể dự đoán được các khoản chi phí thay thế đáng kể. Nhớ rằng bất động sản C được xây dựng từ 25 đến 35 năm trước. Tuy nhiên nếu nó là một điện thờ Nhật Bản được xây dựng từ nhiều năm, thì việc thay đổi theo kiểu này sẽ rất tốn kém.

Số tiền chi phí thay thế này bạn sẽ lấy lại sau khi sử dụng. Thông thường, bạn có thể yêu cầu người cho thuê trả cho bạn các khoản dự phòng mỗi quý. Bạn sẽ chỉ nhận lại số tiền tương ứng với hóa đơn của bạn.

Bãi đỗ xe

Bãi đỗ xe là vấn đề rất quan trọng trong các bất động sản thương mại. Với các văn phòng và diện tích bán lẻ, tỷ lệ cần thiết cho các bãi đỗ xe phải là bốn khoảng đỗ cho 1000 m^2. Với một khu nhà chung cư liên kế, bạn sẽ cần tối thiểu 1,5 khoảng đỗ cho mỗi căn.

Nếu bạn cân nhắc việc chuyển đổi một nhà chung cư liên kế thành căn hộ, thì bạn sẽ muốn hai khoảng đỗ xe trống cho mỗi căn, bởi đó là quy định đặc thù cho chế độ quản lý chung.

Tôi đã bỏ qua rất nhiều hợp đồng chỉ bởi bãi đỗ xe không đủ hoặc tôi không thể tạo thêm các bãi đỗ xe.

Phân tích sự hòa vốn

Trước khi xem xét các con số cho một vài hợp đồng, chúng ta hãy nói về điểm hoà vốn của bạn. Đây là phép tính có tính chất quyết định, bởi nếu bất động sản của bạn rơi xuống thấp hơn điểm này, nó sẽ không hỗ trợ bạn nữa; thay vào đó, bạn sẽ phải sử dụng tiền để hỗ trợ nó.

Nếu bạn có một bất động sản mà mức độ thuê hoà vốn là 82%, bạn phải đảm bảo được 82% trong số đó được thuê về mặt kinh tế để trả các phí tổn và các khoản nợ khác.

Lưu ý rằng tôi nói là được thuê về mặt kinh tế. Có hai kiểu chiếm giữ: vật lý và kinh tế.

Tỷ lệ thuê về mặt kinh tế là tỷ lệ phần trăm các căn hộ trả tiền cho bạn. Ví dụ: một số căn hộ không thể đem lại tiền bạc cho bạn vì bạn chấp nhận cho thuê không lấy tiền trong vài tháng để thu hút khách. Sự chiếm giữ về mặt kinh tế thường đi sau sự chiếm hữu vật lý và mức độ còn phụ thuộc vào loại bất động sản mà bạn gặp.

Điểm hoà vốn càng cao, bất động sản càng có nhiều rủi ro.

CÁC LOẠI BẤT ĐỘNG SẢN

Cũng giống điểm thi tại các trường học, bất động sản thương mại được đánh giá từ hạng A tới hạng D.

Thông thường, người bán và người môi giới có hình thức phân loại bất động sản giống nhau. Bất động sản hạng A là những tòa nhà được xây dựng trong vòng 10 năm trở lại. Chúng có tiện nghi hiện đại, vững chắc và sạch sẽ nhất. Chúng thu hút những người thuê chất lượng nhất với mức thuê cao nhất.

Bất động sản hạng B là những tòa nhà được xây dựng trong khoảng từ 20 đến 30 năm trước. Chúng cũng thu hút những người người thuê có chất lượng, nhưng thông thường những người thuê này không thật sự muốn trả tiền thuê như với mức hạng A.

Bất động sản hạng C được xây dựng trong khoảng 25 đến 35 năm trước. Những bất động sản này thường nằm trong khu vực có mức thu nhập thấp. Chúng ít được sửa chữa và bảo trì, tuy nhiên chúng vẫn có thể cho thuê.

Bất động sản hạng D trong tòa nhà tồi tệ nhất và thường nằm trong khu vực tồi tệ nhất của thành phố. Việc mua những bất động sản này không khác gì trò chơi của những người chuyên nghiệp thực thụ. Các nhà đầu tư có thể kiếm được nhiều tiền từ hình thức bất động sản này nếu chúng nằm trong khu vực hạng A hoặc B và được sửa chữa nâng cấp lên thành hạng B. Đây là một kiểu thế chỗ.

NHÌN THẤY CƠ HỘI

Khi đầu tư vào bất động sản thương mại, bạn sẽ gặp hai loại hợp đồng. Loại thứ nhất – cái mà chúng ta đã bàn luận – là trò chơi mômen. Chúng là loại hợp đồng sinh ra dòng tiền ngay thời điểm đóng cửa. Ngay khi kết thúc một hợp đồng, chuyển giao bất động sản cho công ty quản lý, bạn sẽ bắt đầu thu tiền về.

Bạn hãy tập trung vào những khoản tiền này ngay từ ban đầu, bởi khi thu được nhiều lợi nhuận, chúng sẽ tạo ra động lực cho sự nghiệp bất động sản của bạn.

Loại hình hợp đồng thứ hai là hợp đồng tái định vị. Bạn tái định vị hai thứ – bất động sản và người thuê. Cách hữu hiệu nhất để làm việc đó là tìm một bất động sản hạng thấp ở một khu vực tốt. Tìm một bất động sản hạng C trong khu vực B, và biến nó thành bất động sản B.

Bạn làm việc đó bằng cách nâng cấp cả bề ngoài và bên trong của nhà chung cư liên kế. Sau đó tìm kiếm những người thuê tốt hơn – những người sẵn sàng trả mức thuê B cho bất động sản B.

Điều tôi muốn nói đến ở đây không phải là việc khoác cho bất động sản một tấm áo hay sơn vẽ lên nó và thu nhiều lợi nhuận hơn. Nếu thay thế không chính xác, điều đó có nghĩa là bạn đã tự ném tiền qua cửa sổ. Nếu bạn thay thế chính xác, sử dụng thời gian chính xác và chú ý đến từng giai đoạn, nó sẽ đem lại lợi nhuận lớn hơn cho bạn.

Chính vì thế, điều quan trọng là bạn phải thay thế một bất động sản vào một thị trường tăng trưởng, nơi không chỉ có những bất động sản và người thuê tốt hơn mà toàn bộ thị trường cũng thăng hoa. Tại thị trường đó, bạn chỉ cần thực hiện một vài hợp đồng nhưng chúng có thể mang lại cho bạn lợi nhuận lớn trong suốt cuộc đời.

CÁCH SỬ DỤNG CÁC CON SỐ

Hãy chú ý hơn đến một số hợp đồng và xem việc phân tích sẽ diễn ra như thế nào.

Các bản báo cáo kinh doanh từ hai năm trước được phân tích thành các bản báo cáo xu hướng 12 tháng và công bố theo từng tháng. Bạn sẽ cần những bản báo cáo kinh doanh năm gần nhất theo cách tương tự, cùng với hồ sơ thuế hiện hành. Hãy nhớ rằng chúng ta không quan tâm đến các dự báo của những người bán hay những con số pro forma. Chúng ta không muốn những điều hư cấu hồi hộp mà người bán nói với bạn, nhưng thay vào đó

chúng ta muốn tập trung vào những việc có thật về kết quả trong quá khứ và hiện tại.

Lưu ý: Đôi khi người bán sẽ không đưa cho bạn con số thật sự cho đến khi bạn đưa ra lời đề nghị. Nhưng thực tế là nếu không có những con số đó, bạn sẽ không thể đưa ra một lời đề nghị có lý.

Nếu chuyện đó xảy ra, hãy cân nhắc đến việc chuyển sang hợp đồng khác. Tuy nhiên, nếu bạn thật sự vẫn muốn tiếp tục hợp đồng này, hãy đưa ra lời đề nghị dựa trên những con số bạn nhận được. Sau đó, khi đã có những con số thật, bạn có thể thương lượng lại lời đề nghị ban đầu nếu những con số đó quá khác biệt.

Trường hợp 1: Khu chung cư căn hộ

Bất động sản bạn đang muốn mua là một khu chung cư căn hộ gồm 144 căn hộ. Nó được xây dựng vào năm 1984 và người thuê trả tất cả chi phí cho căn hộ mình sử dụng. Người bán đưa ra mức giá là 5,4 triệu đô-la. Giả sử bạn phải vay một khoản tiền với lãi suất 6%, ngoài ra bạn và cộng sự sẽ phải trả 20% cho hợp đồng.

Người bán sẽ nói cho bạn biết tổng tiền thuê dự kiến là 972.000 đô-la mỗi năm và bạn phải xác định tỷ lệ bỏ không là 8%.

Bạn không quan tâm đến thu nhập về mặt lý thuyết, bởi chỗ khuyết tồn tại ngay trong bất động sản. Cái bạn cần quan tâm là tổng thu nhập thực (Effective Gross Income).

Tổng thu nhập thực = Tổng tiền thuê tiềm năng (Gross Potential Rent) – Chi phí cho các phòng trống (Vacancy Cost)

Trước tiên, hãy tính toán chi phí các phòng trống:

77.760 đô-la Chi phí phòng trống = 972.000 đô-la x 0,08 Tỷ lệ bỏ không

Bây giờ, hãy tính toán Tổng thu nhập thực, hay viết tắt là EGI:

894.240 EGI = 972.000 đô-la Tổng tiền thuê tiềm năng – 77.760 đô-la Chi phí phòng trống

Ngoài ra người bán còn đưa cho bạn những phí chi phí thực tế như dưới đây, và được tính thành Tổng chi phí kinh doanh:

Tiền thuê	67.200 đô-la
Tiền bảo hiểm	36.000 đô-la
Tiền nhân công	129.600 đô-la
Tiền quản lý	15.800 đô-la
Tiền vật dụng	48.000 đô-la
Tiền sửa chữa và bảo dưỡng	115.200 đô-la
Marketing	10.800 đô-la
Dự trữ vốn	36.000 đô-la
Tổng chi phí kinh doanh	458.600 đô-la

Sau đó tìm Thu nhập kinh doanh thực (NET):

NOI = Tổng thu nhập thật sự – Tổng chi phí kinh doanh

Ứng dụng các con số vào phép tính, ta tìm được:

435.640 NOI = 894.240 – 458.600

Khi đã biết giá trị NOI, chúng ta có thể xác định được tỷ lệ vốn hoá:

$$\text{Tỷ lệ vốn hóa} = \frac{\text{NOI}}{\text{Giá bán}}$$

Khi tính các con số thực tế, chúng ta sẽ có:

0,08 = 435.640 đô-la

5.400.000 đô-la

Vậy tỷ lệ vốn hóa là 8% (hãy nhớ lấy hai chữ số thập phân sau dấu phẩy).

Bây giờ, hãy tính tỷ lệ quay vòng dòng tiền (Cash-on-cash return):

$$\text{Tỷ lệ quay vòng dòng tiền} = \frac{\text{NOI} - \text{Chi phí nợ}}{\text{Chi phí mua lại}}$$

Chúng ta biết giá trị NOI, và giờ chúng ta xác định khoản nợ và giá trị nhận được.

Chúng ta đang đẩy 20% vào, nên tiền thế chấp sẽ là 80% của giá trị lợi tức:

4.320.000 đô-la Tiền thế chấp = 5.400.000 đô-la Giá mua x 0,80

Với số tiền thế chấp chỉ có lãi là 6%, khoản nợ hàng năm sẽ là:

259.000 đô-la Khoản nợ hàng năm = 0,06 x 4.320.000 đô-la Tiền thế chấp

Các chi phí sẽ là khoản thanh toán tiền mặt, hãy thêm bất kỳ khoản tiền cần trả nào bằng tiền mặt vào để kết thúc hợp đồng. Khoản tiền mặt cho hợp đồng là 20%:

1.080.000 đô-la Tiền mặt được trả = 0,20 x 5.400.000 đô-la Giá mua

Số chi phí trả bằng tiền mặt sẽ bằng 3% Giá mua:

162.000 đô-la Chi phí trả bằng tiền mặt = 0,03 x 5.400.000 đô-la Giá mua

Bởi vậy:

1.242.000 đô-la Tổng số chi phí = 1.080.000 đô-la Thanh toán tiền mặt + 162.000 đô-la Chi phí trả bằng tiền mặt

Giờ chúng ta có thể ghép nối các dữ kiện và có đáp án:

$$\frac{\text{545.000 đô-la NOI}}{\text{0,08 Tỷ lệ vốn hóa}} = \text{6.812.500 đô-la Giá trị tài sản}$$

Tỷ lệ quay vòng dòng tiền ở mức 14% là tốt. Như tôi đã nói, bạn thường cần 10% hoặc cao hơn. Vì thế đây là một hợp đồng đáng để theo đuổi.

Trường hợp 2: Trung tâm mua sắm

Một người môi giới khác gọi cho bạn để giới thiệu về một trung tâm mua sắm nằm ở vị trí thuận lợi vừa được đưa lên thị trường sáng nay. Nó rộng 45.000 km^2 và được sở hữu bởi một tập đoàn bán lẻ lớn. Ở đây có sáu cửa hàng bán lẻ trong khu chung cư căn hộ. Dưới đây là diện tích và giá cho thuê:

Bất động sản cho thuê	Diện tích (m^2)	Giá thuê mỗi m^2 (đô-la)	Giá thuê hàng năm (đô-la)
Cửa hàng tạp hoá	11.000	12	132.000
Cửa hàng dược phẩm	8.000	11	88.000
Cửa hàng giày dép	5.000	8	40.000
Cửa hàng đồ ăn	2.000	6	12.000
Cửa hàng quần áo	8.000	8	64.000
Cửa hàng đồ điện tử	7.000	7	49.000
Hiệu cắt tóc	2.000	6	12.000
Cửa hàng pizza	2.000	6	12.000
Tổng cộng	**45.000**		**409.000**

Tất cả các hợp đồng cho thuê đều là các hợp đồng mà chủ sở hữu phải trả cả ba thứ thuế (triple-net) bao gồm thuế bất động sản, tiền bảo hiểm và bảo trì là 3.500 đô-la mỗi tháng.

Giá mua là năm triệu đô-la. Bạn và cộng sự phải trả 20% và phải vay một khoản vay với lãi suất 6,5%.

Chúng ta đều biết giá trị NOI của bất động sản là 409.000 đô-la, bởi các chủ sở hữu đã trả các phí tổn theo hình thức hợp đồng triple-net, và những người sở hữu sẽ lập danh sách các phí tổn bảo trì khu vực chung. Chúng ta cũng biết là:

Thu nhập – Phí tổn = Thu nhập vận hành ròng

Thu nhập vận hành ròng – Nợ phải trả = Dòng tiền trước thuế

Hay còn gọi là 8,1% tỷ lệ vốn hoá.

Giờ hãy xác định tỷ lệ quay vòng dòng tiền:

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn tiền mặt} = \frac{\text{Dòng tiền trước thuế}}{\text{Chi phí mua bất động sản}}$$

4.000.000 đô-la Khoản tiền thế chấp = 5.000.000 đô-la Giá mua x 0,80 Vốn tài trợ

Giờ hãy tìm khoản tiền phải trả hàng năm cho tiền thế chấp:

260.000 đô-la Khoản nợ = 4.000.000 đô-la Khoản tiền thế chấp x 0,65 Lãi suất

Giờ hãy tìm giá trị nhận được:

1.000.000 đô-la Thanh toán tiền mặt = 0,20 x 5.000.000 đô-la Giá mua

150.000 đô-la Chi phí trả bằng tiền mặt = 0,03 x 5.000.000 đô-la Giá mua

Ghép các con số ta có:

$$4.275.000 \text{ đô-la} = \frac{342.000 \text{ đô-la}}{0,08}$$

Hay có thể nói là 12,9% tỷ lệ quay vòng dòng tiền cũng không tồi.

Tất nhiên, việc phân tích nhanh chóng như thế này không phải là đủ để mua một bất động sản. Nhưng nó đủ để khiến cho việc mua bán trở nên nhanh chóng. Nếu phân tích những điều này ngay từ đầu thì các hợp đồng sẽ sớm đến với bạn.

Hãy nhớ, bạn phải sử dụng quy tắc 90/10 và chỉ sử dụng 10% thời gian của bạn cho 90% hợp đồng. Nó sẽ giúp bạn và nhóm của bạn tập trung đầu tư vào những hợp đồng nhiều triển vọng nhất.

ĐỂ THU HÚT SỰ QUAN TÂM

Nếu bạn đang xem lại một hợp đồng và cảm thấy hào hứng với nó. Hãy lập tức gửi hợp đồng đó cho người môi giới để cho anh ta thấy các con số.

Đây chính là một hành động tích cực giúp bạn có được một người môi giới thế chấp giỏi trong nhóm. Nếu người này có nhiều mối quan hệ tốt, anh ta sẽ biết ai là người cho vay phù hợp với loại hợp đồng bạn đang thực hiện.

Tất nhiên, bạn phải trả tiền cho người môi giới này vì anh ta đã liên hệ cho bạn các mối tài trợ.

Tuy nhiên, nếu bạn cố gắng để tiết kiệm tiền, bạn sẽ khó có thể tìm được người cho vay phù hợp cho hợp đồng. Không những bạn sẽ thường xuyên bị từ chối mà còn có thể nhận được một sự đồng ý giả tạo. Người cho vay có thể nói với bạn rằng họ có thể giúp bạn thực hiện được hợp đồng, nhưng thực tế là họ không thể. Điều đó rất nguy hiểm.

Tôi đã gặp những trường hợp như thế này khi thực hiện một số hợp đồng tái định vị lớn. Người cho vay của tôi nói rằng họ có thể cho tôi vay để thực hiện hợp đồng xây dựng này.

Tuy nhiên, sáu tuần sau, người cho vay đó gọi điện và nói rằng anh ta không muốn tiến hành vụ làm ăn này nữa. Chính điều này đã cho tôi một bài học và tôi nhận ra rằng nếu phải rút khỏi hợp đồng, tôi sẽ phải chịu rất nhiều phí tổn và điều đó sẽ phá huỷ danh tiếng của tôi.

May mắn thay, khi đó tôi có mối quan hệ tốt với ngân hàng hiện đang giữ giấy tờ liên quan tới bất động sản, do đó tôi đã thu xếp để có được nguồn vay khác.

Sau này, một người môi giới thế chấp có kinh nghiệm ở địa phương đã nói với tôi rằng người cho vay tôi gặp đó là người

thường không giữ đúng lời hứa và không theo đầy đủ hợp đồng làm ăn. Tôi rất sẵn lòng khi trả tiền cho những người môi giới thế chấp đầy kinh nghiệm về những hiểu biết vô giá của họ.

Những người môi giới không chỉ giúp bạn tiết kiệm thời gian và giải quyết rắc rối với người cho vay, mà họ còn kiểm tra việc phân tích của bạn và đảm bảo những nhận định của bạn là chính xác. Điều này giống như bạn đang có một chuyên gia phân tích hợp đồng trong nhóm của mình vậy.

Sau khi thực hiện được hợp đồng đầu tiên, bạn sẽ thấy có nhiều người môi giới và người bán gửi hợp đồng đến cho bạn. Nếu bạn quan tâm và đối xử tốt với người môi giới thế chấp, rất có thể họ sẽ giúp bạn thực hiện lựa chọn các thương vụ ngay từ đầu. Hãy tưởng tượng đến trường hợp khi bạn biết đến một thương vụ và người môi giới nói rằng đó là một thương vụ tốt, đồng thời anh ta gợi ý cho bạn một người cho vay phù hợp. Khi đó, chắc chắn các thương vụ của bạn sẽ thành công.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Hãy nhớ rằng, không nhất thiết cứ phải trở thành Donald Trump thì mới có thể đàm phán tuyệt vời. Hầu hết những người đàm phán tuyệt vời đều có xuất phát điểm là người đàm phán kém. Vì vậy, chỉ cần một vài nguyên tắc nhỏ, bạn sẽ có thể thực hiện việc mua vào với mức giá tối thiểu và bán ra với mức giá cao nhất.

Trong chương sau, tôi sẽ hướng dẫn bạn những nguyên tắc đàm phán đem lại lợi nhuận cao nhất.

5.
TIẾP CẬN LỢI NHUẬN

THƯ BÀY TỎ SỰ QUAN TÂM

Trong những chương trước, bạn đã học được cách để thu hút các thương vụ làm ăn và tạo ra những mối quan hệ quan trọng. Bạn cũng biết cách sử dụng thời gian và sàng lọc để tìm ra những thỏi vàng đích thực. Bây giờ chính là lúc để bạn đưa ra lời mời cho những thương vụ đáng giá.

Cách tốt nhất để đưa ra lời đề nghị cho một thương vụ bất động sản thương mại là sử dụng Thư bày bỏ sự quan tâm (Letter of Intent), viết tắt là LOI. Văn bản ngắn này sẽ trình bày với người bán tất cả những điều kiện mà bạn muốn thực hiện khi mua bất động sản của họ.

Hầu hết các nhà đầu tư mới đều gặp sai lầm trong giai đoạn này. Họ nghĩ mục đích chính của việc đàm phán một thương vụ bất động sản là đưa ra lời đề nghị. Nhưng trên thực tế, mục đích của việc đưa ra lời đề nghị đó là việc tạo thêm cho bạn thời gian truy cập thông tin và thực hiện việc đàm phán hiệu quả.

Trong một thương vụ, nếu người môi giới tiếp cận bạn, bạn sẽ chỉ có được những số liệu thô. Giờ là lúc chúng ta phải nghiêm túc hơn trong thương vụ. Nếu bạn cố gắng dành toàn bộ thời gian để mua lại một bất động sản và sau đó biết rằng rằng nó đã được bán cho người khác thì thật là vô ích. Với LOI, bạn và người bán có thể gặp gỡ nghiêm túc trước khi ký kết Hợp đồng mua bán và ràng buộc với nhau.

Nội dung LOI sẽ có một vài vấn đề liên quan đến thương vụ như sau:

• Địa chỉ nơi có bất động sản

• Giá mua

• Khung thời gian

• Giai đoạn khảo sát

• Đặt cọc

• Vấn đề tên

• Kết thúc

• Sự chuyển nhượng

• Ra vào

• Hoa hồng

Dưới đây, chúng ta sẽ phân tích chi tiết những vấn đề này:

Địa chỉ bất động sản

Hãy đừng gọi tên bất động sản chỉ dựa trên tên lĩnh vực, như Trung tâm thương mại Evergreen. Hãy cố gắng sử dụng địa chỉ sao cho không gây sự hiểu lầm ở bất kỳ giai đoạn nào có những bất động sản có tên tương tự.

Giá mua

Tại đây, bạn đưa ra mức giá phù hợp cùng những yêu cầu liên quan đến giá của bất động sản. Ví dụ: tôi thường cho thêm mục trợ cấp sửa chữa vào phần này.

Khoản trợ cấp sửa chữa là số tiền bạn nhận được từ người bán ở giai đoạn kết thúc để chi trả cho những sửa chữa cần thiết của bất động sản. Đa phần các bất động sản được mua đều cần được sửa chữa ngay tại thời điểm bán. Đặc biệt một số loại đòi hỏi phải sửa chữa nhiều hơn. Chính vì thế, hãy đề nghị khoản tiền sửa chữa bất động sản từ người bán.

Có hai vấn đề cần quan tâm: Thứ nhất, trong bản đánh giá bất động sản, phần dành cho sửa chữa cần được hỗ trợ; nếu không thì tại sao bạn lại đi mua bất động sản đó? Thứ hai, bạn phải sửa lại những con số trong tính toán của mình sao cho luôn có lợi dù mức giá mua cao.

Một số người bán sẽ đề nghị giảm giá bán xuống mức tương đương với mức trợ cấp sửa chữa và để bạn tự chi trả việc sửa chữa. Như vậy, bạn phải trả tiền cho việc sửa chữa và điều này có thể không tốt cho bạn. Vì thế, hãy đưa cả tiền sửa chữa vào trong hợp đồng.

Phần giá mua trong LOI chính là nơi bạn yêu cầu người bán cung cấp tài trợ. Thông thường, nhiều người bán sở hữu bất động sản không cung cấp một khoản tài trợ nào. Nếu bạn không yêu cầu tài trợ từ người bán, bạn sẽ không bao giờ nhận được nó. Có thể một số người bán sẽ chấp nhận trả một phần lớn các chi phí đó cho bạn. Tuy đây là điều cần phải đề cập đến, nhưng bạn cũng không nên quá kỳ vọng vào nó.

Đôi khi, bạn cần có thêm một khoản vay thứ hai, tương đương với 10-20% giá trị bất động sản. Tuy nhiên, trước tiên bạn cần nghiên cứu xem liệu người cho vay đầu tiên có đồng ý cho bạn vay thêm không. Một số người sẽ chấp nhận nhưng cũng sẽ có những người nói không. Khoản vay như vậy được gọi là nợ thứ cấp. Nếu bạn thật sự muốn có được khoản vay này, hãy nhờ người môi giới, anh ta sẽ giúp bạn tìm ra người đồng ý cho bạn vay khoản vay thứ hai.

Bất cứ khi nào chuẩn bị LOI, bạn phải chắc chắn rằng những điều bạn đưa ra có lợi nhất cho bạn.

Trong các LOI của mình, tôi luôn đề cập đầu tiên đến việc hoàn trả gốc trong 5 năm. Ở đây, tôi không đề cập đến việc trả lãi hay thanh toán mà là khoản vay 5 năm đó sẽ được thanh toán đúng trong 5 năm theo hình thức trả một lần.

Tại sao lại có người đồng ý cho tôi vay trong 5 năm và không muốn có tiền sớm hơn dưới dạng thanh toán tiền vốn hay chi trả lãi suất? Tôi cũng không hiểu tại sao, nhưng tôi biết có những người như vậy. Vậy, tại sao bạn lại không đưa đề xuất đó vào LOI của mình?

Nếu đề xuất đó của tôi không thành công, tôi sẽ đề xuất một khoản vay với lãi suất đơn ở mức x % và trả sau 5 năm. Nói cách khác, nếu người bán vẫn yêu cầu phải có lãi suất, hãy đưa ra một mức lãi suất cơ bản mà sẽ hoàn trả sau 5 năm. Điều này giúp chúng ta tránh được việc phải thanh toán ngay lập tức. Tiền chính là yếu tố hàng đầu trong tất cả các hoạt động kinh doanh, vì vậy bạn phải cố gắng bảo vệ và giữ lấy nó.

Kể cả khi người bán không đồng ý với những đề xuất của bạn, thì

bạn cũng phải chứng minh cho họ thấy bạn là người đàm phán chuyên nghiệp! Do đó, hãy đưa ra đề nghị thứ ba: Thanh toán lãi đơn thuần hàng tháng, còn tiền vốn vay sẽ thanh toán sau 5 năm.

Nếu trong trường hợp người bán kiên quyết yêu cầu thanh toán tiền lãi lẫn vốn hàng tháng, hãy đưa ra đề nghị thứ tư: bạn sẽ trả khoản nợ lẽ ra được trả dần trong 25 năm trong 5 năm.

Tuy nhiên, vào cuối phần 5 năm đó, bạn sẽ phải trả một khoản rất lớn để thanh toán nốt phần còn lại của khoản nợ. Cách này có tác dụng giảm 5 năm thanh toán của bạn xuống mức thấp hơn.

Có thể bạn nghĩ rằng làm như vậy có nghĩa là bạn sẽ phải gặp người bán nhiều lần. Nhưng thực tế, điều này mang lại hiệu quả rất lớn. Trong một số trường hợp, người bán sẽ đồng ý với các đề nghị của bạn ngay từ lần đầu tiên.

Khung thời gian

Dưới đây là mô hình điều khoản khung thời gian điển hình:

Người bán sẽ có trách nhiệm đưa Hợp đồng mua bán cho người mua, trong đó đề cập đến việc mua và bán bất động sản trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày LOI được thực hiện hoàn toàn và được cả hai bên chấp thuận. Ngày Hợp đồng có hiệu lực là ngày cả hai bên cùng thống nhất, và ký nhận vào hợp đồng. Trong vòng 30 ngày, kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực, người mua có quyền thực hiện việc khảo sát vật chất cũng như thực hiện việc khảo sát cần thiết đối với bất động sản đó và đưa ra quyết định, điều quan trọng nhất đối với người mua là xác định xem bất động sản đó có phù hợp với mình hay không.

Ngày hiệu lực rất quan trọng. Đó là ngày cả bên bán và mua cùng đồng ý ký vào Hợp đồng mua bán.

Mọi thời điểm quan trọng của hợp đồng đều dựa trên Ngày hiệu lực.

Giai đoạn khảo sát

Như bạn đã thấy, giai đoạn khảo sát bắt đầu sau 30 ngày kể từ ngày Hiệu lực. Giai đoạn này cũng được gọi là

giai đoạn khảo sát tính khả thi (Due diligence period).

Ở giai đoạn này, bạn tiến hành nghiên cứu cụ thể về bất động sản.

Bạn phải tiến hành ba cuộc khảo sát chính: tài chính, vật lý và pháp lý (chúng ta sẽ đề cập cụ thể hơn về vấn đề này trong chương sau). Trong giai đoạn khảo sát, nếu có bất kỳ điều gì không hài lòng về bất động sản đó, bạn hoàn toàn có thể bỏ qua bất động sản đó và lấy lại toàn bộ số tiền đặt cọc.

Khi tiến hành đầu tư, bạn nên chú ý đến Ngày hiệu lực. Nếu từ bỏ thương vụ khi ngày hiệu lực đã qua, bạn sẽ không nhận được tiền cọc của mình.

Bạn cần khảo sát những thông tin sau:

• Cam kết về quyền sở hữu hiện tại của người bán

• Tất cả các bản điều tra bất động sản mà người bán có

• Các thương vụ cho thuê hiện tại, danh mục chi phí giá thuê hiện tại (bao gồm giá thuê, thời hạn kết thúc thương vụ thuê và tiền đặt cọc của mỗi người thuê).

• Những khoản đặt cọc cho ngân hàng trong ba tháng gần nhất (do ngân hàng xác nhận)

• Báo cáo lãi lỗ trong ba năm gần nhất

• Chi phí vốn cho ba năm gần nhất

• Nghiên cứu kiến trúc, kỹ thuật và tính khả thi dựa trên tình trạng của bất động sản, nếu người bán có những tài liệu này

• Báo cáo môi trường (Giai đoạn I hoặc những báo cáo khác), nếu những tài liệu này người bán có

• Kiểm kê bất động sản cá nhân liên quan đến bất động sản đó

• Thuế bất động sản và hóa đơn bảo hiểm cho hai năm trước đó

• Tất cả thương vụ, dịch vụ có hiệu lực với các nhà cung cấp.

Tất nhiên, khả năng bạn không được cung cấp đầy đủ thông tin là rất cao, ví dụ: “Tôi chỉ có báo cáo lỗ lãi trong hai năm chứ không có năm thứ ba.” Tuy nhiên, lý do này không đáng để bạn từ bỏ thương vụ ngay lập tức, bởi bạn có thể có được nó bằng nhiều cách khác. Ví dụ: lỗ lãi có thể được kiểm tra lại thông qua hóa đơn của nhà cung cấp và hóa đơn vật dụng.

Vậy hãy đánh giá một thương vụ: nếu nó thật sự tốt, bạn sẽ không

ngần ngại nỗ lực để có thêm những thông tin này. Nếu đó chỉ là một thương vụ bình thường, thì việc bạn từ bỏ các đề nghị và tìm kiếm cơ hội mới là điều đúng đắn.

Hãy nhớ gắn những yêu cầu này vào danh mục xử lý trong LOI của bạn, nhưng cũng đừng tiết lộ chúng chi tiết: tôi sẽ giải thích tất cả các mục và toàn bộ quá trình khảo sát ở chương sau.

Tiền đặt cọc

Thông thường, bạn sẽ đặt 1-3% giá bán làm tiền đặt cọc. Số tiền này sẽ được lưu giữ bằng một bản giao kèo cho đến khi hoàn thành việc mua bán và sẽ được trả lại cho bạn khi vụ mua bán hoàn thành. Trong Giai đoạn khảo sát, bạn vẫn có quyền nhận lại số tiền này nếu quyết định từ bỏ thương vụ – tuy nhiên, đó là khi bạn không đề nghị tiền cứng vào thời điểm đặt cọc.

Tiền cứng có nghĩa là bạn chấp nhận không lấy lại tiền đặt cọc khi từ bỏ thương vụ. Vậy tại sao bạn lại đề xuất điều kiện này? Bởi vì một số người bán sẽ yêu cầu bạn đặt cọc lượng tiền cố định vào giai đoạn đầu của thương vụ.

Đây không phải là một việc làm hay. Nếu chấp nhận điều kiện này, bạn phải chắc rằng mình đã nghiên cứu thương vụ kỹ lưỡng và khả năng thành công là rất lớn. Như tôi đã nói, hãy đánh giá tính khả thi của thương vụ đó. Cho đến khi cảm thấy hài lòng với các thương vụ đã được phân tích kỹ lưỡng, đừng để bất cứ yếu tố nào chi phối bạn. Ngoài ra, bạn nên cẩn thận khi đưa ra một khoản tiền cố định.

Khoản tiền đặt cọc của bạn sẽ tự động được đưa vào danh mục tiền cố định sau khi kết thúc giai đoạn khảo sát. Đôi khi, người bán sẽ đòi khoản đặt cọc lần hai sau giai đoạn khảo sát, và số tiền này ngay lập tức sẽ biến thành của họ.

Vấn đề chuyển quyền sở hữu

Hãy đưa ra một điều khoản trong LOI như: “Người bán có trách nhiệm đảm bảo quyền sở hữu hợp lý và có tính thanh khoản đối với bất động sản bán cho người mua.” Mặc dù điều này chỉ là dự tính, nhưng bạn vẫn phải nêu ra rõ ràng trong đề xuất của mình. Ngoài ra có một cách khác là: Hãy để chi phí của việc chuyển nhượng quyền sở hữu cho người bán. Trên thực tế, người bán luôn cố đẩy chi phí này lên vai người mua. Tuy vậy cũng đừng để điều đó phá vỡ thương vụ, mà hãy cố gắng để người bán trả chi phí đó cho mình.

Kết thúc

Phần này sẽ được thực hiện khi bạn tính đến việc kết thúc thỏa thuận một thương vụ. Thông thường, sẽ có một số ngày được quy định nhất định sau ngày Hiệu lực hợp đồng, hoặc sau giai đoạn khảo sát.

Giai đoạn kết thúc điển hình được tính trong khoảng 60 đến 90 ngày sau ngày Hiệu lực hợp đồng, hoặc 30 đến 45 ngày sau khi kết thúc giai đoạn khảo sát.

Sự chuyển nhượng

Hãy thêm một điều khoản trong hợp đồng sao cho bạn được phép chuyển nhượng bất động sản cho bên thứ ba. Điều này có nghĩa là bạn có thể nhanh chóng chuyển nhượng bất động sản này mà không cần đợi đến giai đoạn kết thúc đàm phán. Bạn cũng có thể sử dụng điều khoản này để chuyển bất động sản của bạn từ pháp nhân này sang pháp nhân khác.

Trong hầu hết các thương vụ, tôi đều sử dụng tên công ty của mình, The Lindahl Group, LLC để đàm phán. Sau đó, tôi sẽ chuyển bất động sản này về tư cách pháp nhân của tôi và sử dụng nó trong suốt thời gian sở hữu bất động sản. Tôi sẽ đặt tên cho bất động sản theo kiểu [Tên bất động sản], LLC. Ví dụ: nếu đó là khu mua sắm Cherry Creek, tôi sẽ đặt tên là Cherry Creek, LLC. Tôi không muốn mất tiền cho việc tạo dựng một công ty trách nhiệm hữu hạn cho đến khi tôi biết thương vụ sẽ thành công.

Bạn không cần thiết phải đặt tên cho các bất động sản thật hay. Mọi người thường cho rằng những cái tên khác biệt sẽ làm giảm bớt lượng khách đến khu nhà của bạn. Cái tên không gây ảnh hưởng đến ai trừ bạn, vì bạn cứ phải cố nhớ liệu Acme LLC có phải là tên của khu Cherry Creek tại Denver hay thuộc khu Pheasant Run tại Raleigh.

Quyền ra vào

LOI phải nói rõ rằng bất kỳ bên thầu thứ ba nào mà bạn đưa đến (người làm mái, người khảo sát, v.v...) đều có quyền ra vào khu đất trong thời gian khảo sát.

Bạn hãy lưu ý đưa ra thông báo kịp thời trước mỗi lần triển khai công việc tại khu vực này. Tốt nhất là thông báo trước 48 tiếng.

Hoa hồng

Đến lúc này, tất cả mọi người đều đã đạt được thỏa thuận, do đó hãy làm rõ trách nhiệm của từng người. Thông thường, người bán có trách nhiệm trả hoa hồng cho người môi giới bất động sản, trừ khi bạn chính là người môi giới của người mua.

THỜI ĐIỂM TIẾN HÀNH HỢP ĐỒNG

Bạn đã biết cách đưa tất cả các điều khoản vào LOI, bây giờ là lúc kết thúc giai đoạn đàm phán và có được một LOI hoàn chỉnh với chữ ký của cả hai bên.

Bạn có thể ký tên trên LOI trước hoặc sau khi đàm phán (hãy nhớ rằng bạn có thể rút lui trong giai đoạn khảo sát và lấy lại tiền nếu mọi việc không tốt đẹp). Nếu làm việc cùng người môi giới, bạn nên giữ một bản LOI để chuẩn bị bắt đầu đàm phán. Nếu làm việc trực tiếp với chủ sở hữu, bạn có thể gặp trực tiếp người đó, đàm phán các điều khoản và cùng thảo LOI.

Dù cách thức bạn làm là gì, cũng đừng bao giờ phạm phải sai lầm giống như tôi cách đây nhiều năm (bạn có thể tham khảo trong phần sau).

CÁCH ĐỀ NGHỊ TRỰC TIẾP VỚI NGƯỜI BÁN

Tôi thích đàm phán trực tiếp với người bán. Làm như vậy, bạn có thể cảm nhận được cảm xúc của người bán trong toàn bộ quá trình đàm phán và có thể thay đổi chiến lược ngay khi có thể.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "NGƯỜI THẬT THÀ LUÔN ĐƯA RA ĐỀ NGHỊ TỐT NHẤT."

Khi bắt đầu đàm phán hợp đồng, người bán và người môi giới đã hỏi tôi mức giá mà tôi đưa ra cho tài sản đó. Như một kẻ ngốc, tôi đã nói con số mà mình thật sự mong muốn.

Tại sao tôi lại ngốc vậy? Vì theo lẽ tự nhiên, người môi giới và người bán sẽ tính giá cao hơn. Vậy là ngay lập tức, tôi bị buộc phải lựa chọn một trong hai cách: Hoặc là tôi phải từ bỏ đề nghị tốt nhất của mình, hoặc tôi phải nói rằng: "Đó là mức giá cuối cùng của tôi."

Vậy tôi nên đưa ra mức giá nào để đàm phán? Tôi sẽ khiến người bán bực mình khi luôn nhấn mạnh rằng bên thay đổi được giá chỉ có thể là người bán.

Tôi đã bỏ lỡ một vài hợp đồng trước khi nhận ra rằng thật thà

không có ý nghĩa gì, mà chính phương pháp đàm phán mới là điều quan trọng. Bất kỳ ai cũng muốn cảm thấy an tâm về cách đàm phán của mình. Thông thường, khi đàm phán mọi người thường có cảm giác rằng đối phương có sự chuẩn bị tốt hơn mình.

Khi tự đánh giá được vị trí của mình, bạn có thể giảm giá hoặc đưa thêm điều khoản vào hợp đồng, và nhờ đó bạn có thể nâng cao lòng tự hào của đối phương về bất động sản của mình.

Nếu bạn cảm thấy không bị thuyết phục bởi chính phương pháp của mình, hãy nghĩ xem nếu lần tới khi bạn đưa ra đề nghị đầu tiên cho một tài sản đắt tiền nào đó, bạn sẽ cảm thấy thế nào khi đối tác cười và nói rằng: "Vâng thưa ngài! Không vấn đề gì đâu."

Chắc chắn rằng ngay lập tức bạn sẽ cảm thấy như mình đang bị lợi dụng, vì đối tác trông rất vui vẻ. Tuy nhiên, chính điều này lại khiến bạn tự hỏi không biết mình đã đặt lên bàn bao nhiêu tiền. Thay vào đó, nếu bạn phải mất nhiều thời gian để trao đổi với đối tác, và có đôi lúc hai bên miễn cưỡng chấp nhận mức giá chung, thì có thể bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn. Khi sếp, chồng hoặc vợ bạn hỏi: "Công việc tiến triển đến đâu rồi?" bạn có thể trả lời rằng: "Ồ, tôi đã nâng được mức giá nhưng chính anh ta cũng phải giảm giá."

Một lần, tôi đặt vấn đề mua một khu đất ở Montgomery, Alabama. Người chủ khu đất đó đưa ra mức giá 2,2 triệu đô la. Tôi tính toán và nhận thấy mức giá đó là khá hợp lý. Tôi cũng đề xuất 2,2 triệu đô-la và nghĩ rằng: "Thật tuyệt, tôi sẽ có vụ này."

Tuy nhiên sau đó, người bán quay trở lại và đưa ra mức giá cao hơn: 2,4 triệu đô-la! Tôi chưa từng đối mặt với vấn đề này. Anh ta cảm thấy dường như mình đang bị lợi dụng khi thấy tôi đồng ý với mức giá đó quá nhanh.

Kinh nghiệm này cũng cho tôi thêm một bài học khác: nếu thật sự muốn đưa ra mức giá cao trong một tình huống cạnh tranh cao (có cả những nhà đầu tư khác cùng quan tâm), tôi nên thêm một số điều kiện để người bán có thể nói "không".

Ví dụ: tôi nên đề nghị mức giá 2,2 triệu đô-la cùng với yêu cầu người bán cung cấp số tiền vay lần hai là 10%. Tôi không cần số tiền vay lần hai nhưng điều này cho phép người bán nói "không". Tôi cũng đã nhượng bộ và cả hai bên nên đặt ở mức giá 2,2 triệu đô-la.

Thay vào đó, lẽ ra tôi đã có thể yêu cầu người bán trả 40.000 đô-la

cho chi phí để hoàn thành thỏa thuận mua bán, hoặc về những đồ đạc phải được để lại. Hãy nhớ rằng bạn luôn phải chuẩn bị một số điều khoản thêm.

Bạn nên bắt đầu đàm phán ở mức 10% thấp hơn so với mức giá thực hiện. Đây chính là mức giá cao nhất mà bạn sẽ trả cho tài sản đó.

Và khi người môi giới hỏi: "Giá chốt thực hiện của anh là bao nhiêu?" hãy nói rằng đó không phải việc của anh ta, nhưng hãy nói điều đó cùng với một nụ cười! Hãy đừng cho ai biết mức giá của bạn.

Nơi thích hợp nhất để đàm phán chính là văn phòng của bạn. Bạn sẽ có lợi thế tốt nhất khi đàm phán trong chính văn phòng của mình. Trái lại, nhà hoặc văn phòng của người bán là nơi đàm phán tệ nhất vì khi đó lợi thế thuộc về người bán.

Nếu họ không chịu gặp gỡ tại văn phòng của bạn, hoặc bạn đang làm việc ngoài văn phòng của mình, hãy gặp gỡ tại một địa điểm trung gian: quán cà phê, nhà hàng hoặc tại chính khu đất cần mua.

Hãy luôn chú ý để có được lợi thế tối ưu trong đàm phán. Dưới đây là một vài gợi ý:

Ngồi xoay lưng ra cửa sổ bất cứ khi nào có thể. Nhờ đó, đối phương sẽ khó nắm bắt ngôn ngữ cơ thể của bạn, nó cũng có thể tạo ra hiệu ứng có vòng sáng phía sau bạn.

Ngồi đàm phán bằng bàn tròn, hãy ngồi vuông góc 900 với nhau thay vì ngồi đối diện.

Hãy chuẩn bị và để mọi thứ bạn cần trên bàn ngay từ lúc bắt đầu đàm phán. Trong quá trình đàm phán, đừng đưa ra những điều mới, nếu không nó sẽ khiến đối phương cảm thấy rối và lấy đi tất cả những gì mà bạn đã cố xây dựng. Khi tôi nói mọi thứ, ý tôi chính là hãy mang đi mọi thứ: máy tính, hồ sơ, bài thuyết trình, bút để người bán ký – hãy nhớ là mang theo tất cả.

Tôi có một cuộc thương lượng với người bán tại chính khu đất được bán. Chúng tôi cùng thảo luận về giá cả và các điều khoản trong vòng 90 phút. Sau đó, anh ta đồng ý bán với mức giá phù hợp cho cả hai.

Sau đó, tôi lấy bản LOI từ vali và nhẹ nhàng đặt lên bàn. Ngay khi

đang thực hiện động tác này, tôi thấy người bán di chuyển xa dần bàn đàm phán giống như đang bị ai đó đẩy đi.

Tôi phải mất 90 phút để khiến anh ta cảm thấy thoải mái và đồng ý với thương vụ. Nhưng tôi đã đánh mất nó khi giới thiệu một điều gì đó khiến anh ta không hài lòng. Dường như anh ta cảm thấy tôi đã lừa dối anh ta điều gì đó. Và kết cục, tôi không có được thương vụ đó.

Câu hỏi để hỏi

Đôi khi, một vài câu hỏi thiết yếu lại có thể thật sự hữu ích cho việc đàm phán của bạn:

"Ông hy vọng tôi đem đến điều gì cho ông?"

Bằng câu hỏi này, bạn có thể biết được người bán muốn bán bất động sản của anh ta cho bạn như thế nào. Bạn muốn biết làm sao để khiến trường hợp này trở thành cơ hội cho cả đôi bên. Đây nên là một trong những câu hỏi đầu tiên bạn đưa ra.

Sau khi hỏi câu hỏi trên và có được câu trả lời, bạn hãy hỏi tiếp:

"Thưa ngài, nếu tôi có thể đáp ứng yêu cầu của ngài, liệu ngài có sẵn sàng đồng ý với thỏa thuận hôm nay không?"

Bạn đừng bao giờ yêu cầu người bán ký kết văn bản, và đừng gọi bản thỏa thuận là hợp đồng. Đây có thể là những từ ngữ nhạy cảm với một số người. Chính vì thế câu nói phù hợp nhất là "đồng ý với thỏa thuận".

"Ông đã làm gì để có thể bán được những tòa nhà trước đây của mình? Điều gì ảnh hưởng đến ông?"

Bạn đang hỏi lại người bán để biết rằng ông ta muốn bán bất động sản của mình ra sao. Sau đó, từ câu trả lời của ông ta, hãy hỏi tiếp:

"Nếu không bán tòa nhà thì ông định làm gì?"

Với câu hỏi này, bạn khiến người bán phải suy nghĩ về việc ông ta có thật sự muốn và cần bán bất động sản này không. Câu hỏi này cũng giúp cho bạn biết liệu người bán có còn động lực để bán hay không khi ông ta trả lời: "Ồ, có lẽ tôi sẽ vẫn duy trì tốt nó trong vài năm nữa."

"Khi nào ông muốn kết thúc đám phán?"

Câu hỏi này giúp bạn đo lường mức độ khẩn trương của người bán. Có những người bán khôn ngoan, nhưng cũng không ít người có thể trả lời ngay với bạn rằng họ đang tiến hành phần trao đổi và họ còn 42 ngày nữa để hoàn thành việc này. Bạn không thể biết được thông tin trừ khi bạn hỏi. Khi hỏi, hãy quan sát thật kỹ cử chỉ cơ thể để có thể xác nhận lời nói của họ.

Dù người đó nói gì, cũng hãy chuẩn bị đưa ra các đề nghị.

"Tại sao anh nghĩ rằng chưa đến thời điểm thích hợp để bán?"

Câu hỏi này giúp bạn đưa niềm tin của người bán đến điểm có lợi cho bạn. Không những nó cho người bán sự lo lắng, mà còn khiến họ tiết lộ với bạn về những gì những người mua khác nói về bất động sản đó.

"Anh nghĩ thế nào về việc lấy lại tiền?"

Bây giờ là lúc bạn tìm hiểu xem người bán có sẵn sàng lấy lại khoản cầm cố nào hay không. Đối với một loạt câu trả lời "Không", bạn thường sẽ thấy ngạc nhiên bởi số người bán nói: "Tôi rất thoải mái với vấn đề này, vậy anh tính sao?"

"Anh sẽ làm gì với số tiền thu được?"

Câu hỏi này cho bạn thông tin về những tính toán của người bán. Hãy để ông ta cho bạn biết ông ta tính toán ra sao với số tiền có được. Chắc chắn ông ta đã có sự chuẩn bị cho số tiền đó. Hãy chú ý giữ câu chuyện của bạn tự nhiên để biết được sự tốt đẹp của thương vụ đó. Bạn càng nắm rõ những dự tính của người bán về số tiền kiếm được bao nhiêu, khả năng đạt được thương vụ càng dễ dàng bấy nhiêu.

Hãy cố gắng có được một loạt câu trả lời "có" bất cứ khi nào có thể: Đây là một quá trình được nhiều tổ chức lớn biết đến. Thu được nhiều câu trả lời "có", cũng là cách bạn có được chữ "có" cuối cùng để kết thúc thương lượng.

ĐÀM PHÁN HIỆU QUẢ

Dưới đây là 10 bí quyết để trở thành người đàm phán hiệu quả:

Hãy khám phá mọi điều có thể về tình hình bất động sản, các vấn đề xung quanh và người tham gia. Đây là cách nói khác của "hãy chuẩn bị". Không có lý do gì khiến bạn thiếu chuẩn bị trước mỗi cuộc đàm phán. Người chuẩn bị tốt nhất luôn là người giành

thắng lợi.

Luôn kiểm tra những yếu tố thúc đẩy người bán. Đôi khi tất cả những điều bạn phải làm chỉ là hỏi. Thậm chí có lúc bạn không cần hỏi, vì chính những hành động của đối phương là bằng chứng về động cơ của anh ta. Đó có thể là sự nhắc đi nhắc lại một câu bình luận nào đó, hoặc thông qua ngôn ngữ cơ thể, thay đổi âm vực khi nói về những ngày kết thúc đàm phán, nhưng không phải là khi bạn nói về giá cả. Đây cũng là kỹ năng mà bạn phải liên tục phát triển và mất rất nhiều thời gian, nhưng đến khi bạn thành thạo các kỹ năng nó sẽ mang lại cho bạn những kết quả tốt đẹp. Chính vì thế hãy bắt đầu luyện tập ngay từ bây giờ.

Đặt ra mục tiêu. Bạn phải hiểu rõ bạn muốn đưa vấn đề gì vào từng lần đàm phán. Bạn sẽ cảm thấy hài lòng với mức giá hay với điều khoản cụ thể nào? Hãy cố gắng để có được nhiều kết quả rõ ràng như mong muốn. Nếu bạn không thể đạt được kết quả như mong đợi, hãy biết vị trí của mình khi đó.

Dự đoán ý kiến đối phương và chuẩn bị câu trả lời. Nếu người bán nói rằng giá của bạn đưa ra quá thấp, bạn sẽ trả lời sao? Nếu người bán muốn bạn trả trước không hoàn lại một khoản tiền đặt cọc, bạn sẽ trả lời như thế nào? Giả sử người bán muốn có một giai đoạn đàm phán ngắn đến mức vô lý thì ra sao? Đây là những tình huống mà bạn cần có sự chuẩn bị.

Tất nhiên bạn không thể đoán trước được tất cả những điều này. Tuy nhiên, đừng bao giờ để bản thân bị bất ngờ trước những câu hỏi này ở lần thứ hai. Hãy trở thành người ghi chép tốt sau mỗi cuộc đàm phán, viết câu trả lời cho những câu hỏi như: "Tôi học được điều gì từ cuộc đàm phán này để giúp cho lần đàm phán kế tiếp của tôi?"

Luôn tỏ ra dễ chịu và bình tĩnh. Chúng ta đang tham gia trò chơi của những con số. Những nhà đầu tư không quá câu nệ luôn là người chiến thắng. Nếu đang làm marketing đúng hướng, sẽ có nhiều thương vụ khác đến với bạn, vì vậy đừng hạn chế bản thân chỉ vì một thương vụ.

Xây dựng lòng tin. Mọi người thường tin tưởng những người lắng nghe họ. Hãy nhắc lại hoặc diễn giải lời người bán nói. Điều này không có nghĩa là bạn bắt chước như một con vẹt, mà thay vào đó hãy cố gắng hiểu những điều ông ta nói. Điều này tốt hơn nhiều so với việc bạn không quan tâm đến lời nói của người bán mà chỉ thao thao với những ý tưởng của mình.

Hãy tạo tình thế thắng. Cách làm này sẽ phát huy tác dụng đặc biệt khi bạn rơi vào tình trạng bế tắc. Bằng cách tìm kiếm những cách thức sáng tạo để xây dựng cầu nối, bạn có thể từ từ giải quyết được những bế tắc của mình. Có thể đối phương không chỉ nhận thấy sự nỗ lực của bạn, mà có thể họ cũng có cùng tinh thần sáng tạo như bạn.

Sử dụng lời lẽ mang tính thông cảm và những cử chỉ đồng cảm để giảm bớt sự khó khăn. Như tôi đã nói, mọi người sẽ không quan tâm rằng bạn biết những gì cho đến khi họ nhận thấy bạn rất quan tâm đến những điều họ nói. Đôi khi tất cả những gì bạn cần làm là sử dụng tên của người khác và thi thoảng mỉm cười để đem đến một không khí khác lạ trong quá trình đàm phán. Hãy tự kiểm soát bản thân và chắc rằng bạn biết dừng đúng lúc để cân nhắc ý kiến của đối phương, và đừng tỏ ra lấn át họ.

Hãy cố gắng hiểu và có cùng quan điểm với đối phương, và coi nó là cách giải quyết khó khăn chứ không phải là cách để có một cuộc đàm phán thắng/thua.

Hứa ít, làm nhiều. Bạn còn nhớ điều tôi đề cập trong chương đầu về sự dễ dàng trong kinh doanh hay không? Đó là cách bạn làm giàu cho cỗ máy thu hút các hợp đồng của mình, và điều này có thể được áp dụng cho cả quá trình đàm phán. Hãy luôn đúng giờ. Kiểm tra để đảm bảo bạn đã làm tất cả những công việc theo kế hoạch. Đây là những việc thông thường và thể hiện tính lịch sự. Tuy nhiên, mọi người lại thường ít khi thực hiện. Và do đó nếu có thì sẽ được đánh giá rất cao.

CÁCH ĐƯA BẢN CHÀO GIÁ

CHO NGƯỜI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Đôi khi, bạn phải nhờ đến người môi giới bất động sản để đàm phán với người bán. Nếu điều này xảy ra, hãy xem liệu bạn có nên có mặt khi người môi giới đưa thông tin chào giá đến với người bán hay không. Nếu có mặt bạn sẽ có cơ hội gặp người bán và giải quyết các vấn đề có thể xảy ra.

Những người môi giới thường không đồng ý cho bạn xuất hiện, vì họ cho rằng bạn sẽ khiến cuộc thương luận trở nên khó khăn hơn. Bản thân tôi cũng đang sở hữu một công ty môi giới bất động sản, và tôi đào tạo những nhân viên của mình rằng không nên để người mua có mặt khi trình bày về giá. Tuy nhiên, bạn vẫn nên yêu cầu điều đó.

Khi tôi nói với các nhà đầu tư rằng tôi cũng là một nhà môi giới, họ thường hỏi tôi: "Có phải anh và công ty anh tự đưa ra giá để kiếm hoa hồng bằng một nửa giá đó?"

Câu trả lời là "không", bởi hai lý do. Thứ nhất, tôi mua bất động sản trên toàn lãnh thổ, nên tôi có thể xin giấy phép hành nghề môi giới ở nhiều bang, và như vậy việc kiếm một nửa hoa hồng như họ nghĩ hoàn toàn không nghĩa lý gì với chúng tôi.

Thứ hai, người môi giới sẽ luôn muốn tôi thắng vì anh ta sẽ có được hoa hồng.

Hãy để tôi giải thích thêm. Một người môi giới đưa đến hai mức giá cho người bán. Một là của người mua mà anh ta làm môi giới và hai là từ một người môi giới khác.

Dưới đây là điều người môi giới đó có thể nói:

Thưa ông, tôi rất hân hạnh được gửi ông hai đề nghị giá. Một đến từ chính người mua, người mà tôi đã làm việc cùng trước đây. Họ là người quyết đoán, có tiếng tăm và có khả năng tài chính tốt. Một đề nghị khác đó là từ nhân viên của một công ty trong thành phố. Tôi cũng chưa làm việc nhiều cùng anh ta nên tôi cũng không biết anh ta sắp xếp ra sao. Tôi cũng chưa quen với người mua mà họ môi giới, nhưng đề nghị của họ có cao hơn một chút.

Điều này tùy thuộc vào ông. Ông có thể thích người quyết đoán, hoặc ông có thể kiếm thêm ít tiền bằng cách làm việc cùng người mua kia… Tôi chỉ không chắc rằng chúng ta có thể nhanh chóng đạt được thỏa thuận.

Bạn có nhận thấy điều gì đang xảy ra không? Theo tôi, đó là cách mà bạn nên làm. Người môi giới cần kiếm tiền nuôi gia đình và đồng thời làm lợi cho công ty. Anh ta thật sự không biết gì về người mua trừ điều mà anh ta biết từ một người môi giới khác.

Tôi không phải là người bội nghĩa và luôn cố gắng để có được hoa hồng dành cho người đồng môi giới. Hãy nhớ rằng chúng ta đang nỗ lực để tạo ra một mối quan hệ lâu dài. Với suy nghĩ này, bạn không nên chỉ tập trung vào việc kiếm vài đồng đô-la, mà hãy tìm cách để trả cho những cố gắng của người khác và phải khiến họ muốn làm việc cho bạn.

Điều này lại đưa đến một vấn đề khác: bất cứ khi nào có thể, hãy đưa đề nghị của bạn cho người môi giới. Bởi như vậy đề nghị của bạn được trình bày bởi người môi giới, nhờ đó anh ta có thể kiếm

hoa hồng từ cả hai bên và bạn sẽ có thêm nhiều hợp đồng.

Khi đưa một hợp đồng cho người môi giới, hãy hỏi ý kiến anh ta về giá: ở mức nào thì người bán chấp nhận bán, và nếu người bán chấp nhận thì sẽ có những điều kiện gì.

Nếu bạn làm việc cùng người môi giới, cố ấy sẽ cho bạn nhưng chỉ dẫn cần thiết để có được hợp đồng.

Ngoài ra, khi làm việc cùng người môi giới, hãy coi anh ta là người bán. Hãy đặt câu hỏi và đề nghị người môi giới đưa ra một mức giá. Chính điều này chứng tỏ sự tôn trọng của bạn đối với người môi giới, và giúp bạn đạt được hợp đồng.

Một số người môi giới cho rằng bạn cần nói ý kiến của mình cho họ bởi sau đó họ sẽ nói lại với người bán. Tuy nhiên, không phải người môi giới nào cũng làm điều này, và điều đó phụ thuộc vào lòng tốt của họ. Nhưng khi bạn khiến công việc của họ trở nên dễ dàng hơn bằng cách đưa ra những lý lo hợp lý, nhiều khả năng họ sẽ giúp bạn trao đổi lại điều này với người bán.

ĐỂ ĐỀ NGHỊ CỦA BẠN ĐƯỢC CHẤP NHẬN

Xây dựng quan hệ

Đây là điều đầu tiên bạn nên làm với người mua. Mọi người sẽ thấy thú vị khi người khác cảm thấy hứng thú với mình. Hãy tìm những điểm chung giữa bạn và người bán. Hãy làm điều tương tự cùng người môi giới nếu bạn đang làm việc cùng họ.

Khi nói chuyện với người bán, hãy lắng nghe giọng nói của anh ta. Thử xem anh ta có giọng nói quen thuộc hay không? Xem liệu anh ta có mặc một bộ đồ nào đó mà bạn có thể khen ngợi?

Nếu bạn đang ở nhà của người bán hoặc nơi kinh doanh của anh ta, hãy quan sát xung quanh. Bạn nên nghĩ xem những thứ bạn trông thấy khiến bạn liên tưởng đến điều gì? Thậm chí kể cả khi bạn gặp người bán trong một nhà hàng, hãy thử bắt đầu bằng một cuộc nói chuyện về thời tiết, thể thao hoặc những tin tức mang tính tranh cãi. Có thể bạn chỉ nhận được một chút hoặc thậm chí không có phản ứng gì, nhưng hãy nghĩ rằng bạn chỉ đang câu cá. Cuối cùng, bạn sẽ đi đến một chủ đề mà cả hai bên cùng cảm thấy hứng thú.

Bạn càng tỏ ra thành thật khi nói về chủ đề này, bạn càng khiến người đối diện cảm thấy thoải mái và muốn làm ăn cùng bạn. Tôi

không khuyên bạn phải trở nên vô cùng hấp dẫn và cuốn hút mà hãy tỏ ra thoải mái chứ đừng lúc nào cũng chỉ tập trung vào kinh doanh. Đừng bao giờ nói dông dài, mà hãy chỉ bôi trơn buổi nói chuyện bằng những chủ đề không liên quan đến kinh doanh. Đây là một phần trong nguyên tắc của tôi trong kinh doanh và nó đã giúp ích cho tôi rất nhiều.

Giải quyết trong im lặng

Hầu hết mọi người đều cảm thấy không thoải mái trước sự im lặng. Sau khi đưa ra một điểm quan trọng nào đó, bạn hãy nhìn thẳng vào đối phương, mỉm cười và giữ im lặng. Bạn càng giữ im lặng lâu, người đối diện càng cảm thấy khó chịu. Cuối cùng, anh ta sẽ nói một điều gì đó để phá vỡ bầu không khí im lặng đó. Những phản ứng này thường là không thể kiểm soát, nên bạn hoàn toàn có thể nghe được những thông tin quý giá.

Tôi luôn tin vào câu thành ngữ: "Nói trước, bước không qua".

Sự do dự

Khi nét mặt biểu hiện sự ái ngại, nó có thể tạo ra mối nghi ngờ cho người đối diện. Hãy kìm chế khi nói đến vấn đề tiền bạc hoặc khi đối phương bắt đầu cuộc đàm phán với sự hiếu thắng. Không có gì là lạ hay bất ngờ khi một người đàm phán giàu kinh nghiệm lại thành công dù anh ta không nói lời nào.

Hạn chót

Thời hạn chót được đưa ra nhằm giữ các vấn đề trong tầm kiểm soát và có được kết quả tốt. Bắt đầu một cuộc họp bằng cách nói rằng bạn chỉ có một tiếng để tiến hành cuộc họp. Vì thế, khi mọi người trở nên lan man, lạc đề, bạn có thể đưa họ trở lại nội dung chính bằng cách nhắc nhở họ rằng bạn phải đi sớm.

Đôi khi, bạn có thể hối thúc mọi người làm việc bằng cách nhắc họ về hạn chót, ví dụ như ngày mà bản chào giá của bạn hết hiệu lực.

Không nên để bản chào giá của mình bị treo quá lâu. Nếu bạn đưa lời chào giá cho một bất động sản giá trị nhỏ, hãy chỉ duy trì nó trong vòng 24 tiếng. Đối với bất động sản lớn hơn, thời hạn tiêu chuẩn của tôi luôn là ba ngày.

Bạn càng giữ mức giá đưa ra lâu, người bán càng có khả năng bán bất động sản cho người khác và sử dụng chính giá bạn đưa ra để đạt được mức giá tốt hơn.

Người Nhật nổi tiếng về khả năng sử dụng thời hạn chót để có lợi cho mình. Khi đàm phán cùng người nước ngoài, những người phải bay đến tận nơi đàm phán thương vụ, doanh nhân Nhật Bản thường tìm lịch bay về của những người này. Sau đó, họ mời những người nước ngoài đó đi ăn uống, đối xử với những vị khách nước ngoài như những ông hoàng trong thời gian họ ở lại – cho đến vài giờ trước chuyến bay của những người này. Chính điều này gây áp lực lên những vị khách kia rằng họ không thể trở về tay trắng vì thật là đáng xấu hổ.

Cạnh tranh

Đề cập đến yếu tố cạnh tranh là một cách hay để tránh đối phương có cảm giác quá đề phòng. Hãy cho anh ta biết rằng bạn cũng đang cân nhắc việc mua một bất động sản khác và đang hy vọng ký hợp đồng vào một ngày nào đó. Bạn không nên nói dối, nhưng cũng không được bỏ lỡ cơ hội khi sử dụng những bất động sản khác để tạo lợi thế cho bạn.

Khi bị rơi vào thế bế tắc, tôi thấy đây là một cách hay. Tôi thường nói: "Thưa ông, tôi chuẩn bị mua một bất động sản tương đương với cái của ông trong 60 ngày tới. Ngoài ra, tôi cũng còn hai khu nhà khác đang trong giai đoạn đàm phán. Tuy nhiên, trong số ba khu, tôi thật sự muốn mua khu đất của ông, nhưng quyền quyết định vẫn là của ông." Tôi không thường xuyên sử dụng cách này, nhưng bất cứ khi nào sử dụng, tôi đều đạt được kết quả tốt.

Kết thúc thất bại

Nếu luôn trong tư thế sẵn sàng từ bỏ cuộc đàm phán, bạn sẽ chỉ có được kết quả trên lý thuyết nếu bên kia không muốn cam kết hoặc từ chối lời chào giá quyết định. Khi quá trình đàm phán lâm vào thế bế tắc, hãy làm một việc đơn giản là tập hợp giấy tờ, xếp vào vali và ra về. Nếu đã nghiên cứu chính xác các tình huống, đối phương sẽ đưa ra câu trả lời có tính xây dựng.

Nếu trên thực tế, đối phương cho phép bạn bỏ đi, bạn hãy bỏ đi thật sự! Vì nếu không bỏ đi, bạn sẽ mất hết uy tín.

Một người bạn của tôi thực hiện điều này khá chuyên nghiệp trong nhiều tình huống căng thẳng trên phố Wall. Khi bỏ đi, anh ta bước từng bước chậm rãi tiến về phía thang máy, rồi từ từ ấn nút và vào thang. Đi xuống 35 tầng và nghĩ rằng đã mất thương vụ đó. Nhưng khi anh ta đang đi bộ ra khỏi tòa nhà thì một người chạy theo và đề nghị anh suy nghĩ lại! Và vậy là anh bạn của tôi

đạt được thương vụ đó.

Đồng ý/Nhắc lại

Đây là một phương pháp hiệu quả mà bạn có thể sử dụng trong nhiều cuộc đàm phán. Phương pháp này gồm bốn bước và bao gồm một số điểm mà chúng ta đã thảo luận:

Bước 1: Đồng ý/Nhắc lại. Khi nói chuyện với người bán, bạn hãy gật đầu thể hiện sự đồng ý với điều anh ta nói và nhắc lại theo cách thật tự nhiên. Điều này thể hiện rằng bạn đang lắng nghe. Ví dụ: người bán nói: "Tôi phải có được một triệu đô-la cho khu đất của mình." Bạn sẽ nói: "Vâng, tôi hiểu ông cần có được một triệu đô-la cho bất động sản của mình."

Bước 2: Trả lời. Trả lời quan điểm của người bán. Có thể bạn cần trả lời là: "Theo nghiên cứu của tôi về báo cáo lỗ lãi, tôi thấy bất động sản có tỷ lệ vốn hóa ở mức 8% được định giá gần 940.000 đô-la."

Bước 3: Câu hỏi cuối. Bạn sẽ hỏi: "Nếu tôi có thể trả 960.000 đô-la, nhưng sẽ đưa ra thảo luận về vấn đề thuế và tiền trả hàng năm, liệu anh có muốn tiếp tục để đi đến ký kết?" Khi đó, bạn chỉ cần giữ im lặng và đợi phản ứng từ người bán, bởi vì…

Bước 4: Ai nói ra trước là người thất bại. Sau câu hỏi trên sẽ là một chút tạm ngừng, rồi cuối cùng người bán sẽ hỏi: "Điều đó thực hiện như thế nào?"

Bạn vừa ghi điểm để giành chiến thắng trong cuộc thương lượng đó. Và bạn cũng đã tiến thêm một bước gần hơn tới thương vụ.

Trong trường hợp bạn đang phân vân: liệu thuế và tiền trả hàng tháng có phải được trích từ tiền cầm cố lần hai hay không. Người bán sẽ không phải chịu thuế trên khoản tiền cầm cố cho đến khi anh ta nhận được tiền, và tiền trả hàng tháng sẽ ở dạng thanh toán cầm cố hàng tháng.

Những dịch chuyển nhỏ

Đây là một phương pháp hay trong đàm phán. Bạn nên lưu ý rằng có nhiều người bị mắc bẫy khi tách bạch sự khác biệt. Thông thường khi tính toán một lời chào giá, họ phân tách rõ ràng sự khác nhau cho đến khi đạt đến điểm trung gian. Tôi thích được đàm phán cùng những người như vậy.

Thay vào đó, khi bắt đầu thảo luận về giá, hãy luôn tạo thay đổi nhỏ trong số tiền bạn đưa ra.

Ví dụ: khi người bán có một khu đất trị giá một triệu đô-la, còn bạn đưa ra mức 965.000 đô-la. Tuy nhiên, bạn sẽ chào giá lần đầu ở mức 910.000 đô-la.

Người bán nói rằng anh ta sẵn sàng thương lượng, nhưng bạn cần phải đưa ra mức giá hợp lý hơn nữa. Để thể hiện sự tin tưởng, anh ta giảm giá xuống 975.000 đô la, tức là thấp hơn 25.000 đô-la.

Bạn phải cảm ơn người bán vì sự cân nhắc của anh ta, nhưng hãy nói rằng bạn đã tính toán và không thể trả cao hơn 925.000 đô-la cho khu đất đó. Như vậy, bạn tăng mức giá của mình lên 15.000 đô-la.

Người bán tiếp tục với mức giá 960.000 đô-la (thấp hơn 15.000 đô-la), còn bạn đưa ra mức 935.000 đô-la (cao hơn 10.000 đô-la).

Người bán nói nếu bạn có thể hoàn thành thanh toán trong vòng 60 ngày, anh ta sẽ giảm giá còn 950.000 đô-la, tức là lại giảm thêm 10.000 đô-la. Bạn nói với anh ta rằng, thực tế bạn có thể kết thúc nó trong vòng 60 ngày, nhưng bạn cần làm rõ những điểm khác và gặp lại anh ta sau. Bạn đang ở mức giá 935.000 đô-la còn anh ta là 950.000 đô-la. Như vậy nếu chia đôi sẽ là 942.500 đô-la.

Hãy xem: bạn tăng giá từ 910.000 đô-la lên 942.500 đô-la, tức là tăng 32.500 đô-la, còn người bán thì giảm từ một triệu đô-la xuống 942.500 đô-la, tức là giảm 57.500 đô-la. Thêm vào đó, bạn có được thương vụ với mức giá thấp hơn mức bạn đã đặt ra trong khi cả hai bên đều đã thảo luận thương lượng vài lần.

Đây không đơn thuần là lý thuyết. Trên thực tế, nó luôn có tác dụng. Đây chính là nguyên tắc đàm phán có thể tiết kiệm cho bạn hoặc tạo ra hàng trăm nghìn đô-la trong cuộc đời bạn và bất kỳ thứ gì mà bạn cần thương lượng trong tương lai.

Nhiều đề nghị

Bạn có thể đưa ra ba đề nghị khác nhau cho cùng một bất động sản. Thứ nhất là đề nghị bằng tiền mặt, thứ hai là sự pha trộn giữa tiền mặt và các điều khoản (đó là thời điểm để trả tiền sau đó), và cuối cùng là đề nghị không dùng tiền mặt và người bán sẽ đưa ra khoản vay thế chấp thứ hai cho bất động sản của mình.

Đưa ra con số thấp nhất trong đề nghị bằng tiền mặt. Hãy nhớ

cách bạn bảo vệ số tiền của mình. Bên cạnh đó, nếu người bán giữ tất cả bất động sản được thanh toán trước, đó sẽ là một đề nghị kém hơn theo quan điểm về giá trị thời gian với đồng tiền. Bạn có một cơ hội đáng giá, và có thể sử dụng tiền ở bất cứ nơi nào khác có thể kiếm ra tiền.

Loại đề nghị thứ hai là trả một lượng nhỏ tiền mặt tại thời điểm chốt hợp đồng và phần tiền còn lại được trả tại vào một ngày trong tương lai. Đây là đề nghị cao thứ hai.

Loại đề nghị thứ ba không dùng tiền mặt của bạn, nhưng giá sẽ cao nhất. Không chỉ bạn nhận ra giá trị thời gian với đồng tiền của người bán, mà giá trị bất động sản của bạn còn tăng dọc theo con đường, và bạn sẽ ở vào vị trí chia sẻ sự giàu có ấy.

Chiến lược này thật sự hữu dụng khi bạn mua những bất động sản thương mại nhỏ. Vì khi mua những bất động sản thương mại lớn hơn từ những người từng tham gia những thương vụ như thế này, chiến lược này sẽ không có hiệu quả. Thông thường mọi người không sử dụng nó cho những thương vụ lớn.

Sử dụng báo cáo kinh doanh của người bán

Điều này có thể có tác động mạnh. Thử nói rằng người bán đang ẩn mình và không dao động trước mức giá mong muốn của bạn. Hãy đưa ra báo cáo kinh doanh của người bán và xem xét lại nội dung đó.

Hãy chỉ cho người bán thấy số bất động sản đó không phù hợp với mức giá mà anh ta yêu cầu. Bạn giải thích rằng các ngân hàng đang trở nên khắt khe hơn trong việc bạn phải biểu thị giá trị NOI liên quan với các khoản nợ. Đây được gọi là hệ số khả năng trả nợ. Nó được tính theo công thức:

$$\text{Hệ số khả năng trả nợ} = \frac{\text{NOI}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Ngân hàng luôn muốn thấy hệ số trả nợ trung bình khoảng 1,2 hoặc tốt hơn. Đó có nghĩa là cho mỗi đô-la nợ mà bạn phải trả, bạn có 1,20 đô-la cho thu nhập kinh doanh thực.

Vậy bạn có thể nói: “Thưa ông, dựa trên những con số từ báo cáo

kinh doanh của ông, tỷ suất năng lực trả nợ là 1,05. Tất cả các ngân hàng tôi tìm đến sẽ không cấp vốn trừ khi tỷ lệ của nó là 1,2 hoặc cao hơn. Tôi tính toán giá trị có thể mang lại con số 1,2 dựa vào giá trị thu nhập kinh doanh thực của bất động sản. Giá trị đó là X đô-la."

Liệu người bán thông thường sẽ trả lời cho bản báo cáo đó hay không? "Đồng ý, nếu anh đặt nhiều tiền vào đó hơn, anh sẽ có khả năng nâng tỷ lệ đó lên bất cứ đâu nó cần và tôi không cần phải chi thêm tiền nữa."

Hãy chuẩn bị cho những cuộc tranh luận. Câu trả lời của bạn có thể khiến bạn như đang làm việc với một nhóm các nhà đầu tư, và các chỉ đạo của họ như ra lệnh với con số tối đa 20% cho bất kỳ thương vụ nào.

Nếu như tất cả thất bại, bạn luôn có thể nhìn thẳng vào người bán và hỏi: "Ông Seller, liệu ông có thể mua bất động sản dựa trên những con số này không?" Rồi sau đó hãy im lặng.

Biết rời bỏ đúng lúc

Chúng ta đã nói đến việc kết thúc bằng việc rời bỏ. Đôi khi điều đó cũng đúng khi bạn thật sự muốn thương vụ đó nhưng thông thường nó cũng không phát huy tác dụng.

Thậm chí, nếu không bao giờ sử dụng sự kết thúc đó, bạn cũng vẫn phải luôn luôn chuẩn bị một con số không thay đổi trong tâm trí. Như bạn biết, các cuộc đàm phán có thể rất khó khăn. Nếu bạn cố gắng thực hiện nhanh các phép tính khi được giao nhiệm vụ, bạn sẽ tự đẩy mình vào những thương vụ tồi tệ.

Cách tốt nhất để giải quyết tình hình này là có thật nhiều thương vụ trong kênh cung cấp của bạn. Đây là một trò chơi với các con số. Nếu các đề nghị của bạn dựa vào những kết quả thật sự chứ không phải các có số dự báo pro forma, thì những con số đó sẽ trở thành luận điểm tham khảo vững chắc.

Bạn đã nghe về lý thuyết kẻ ngốc, trong đó bạn có thể đánh lừa thương vụ cho ai đó ngu ngốc hơn bạn chưa? Đừng trở thành người cuối cùng trong chuỗi ngu ngốc đó, vì thế hãy bỏ qua mức giá thực hiện mua quan trọng.

Đừng trở thành kẻ luôn lẩn tránh

Tôi từng nghe mọi người khoác lác về việc có tới 42 điều khoản

trong LOI của họ, cho phép họ thoát khỏi bất kỳ thương vụ nào tại bất kỳ thời điểm nào. Họ nghĩ họ trở nên rất thông minh. Những người khác gọi họ là những kẻ thích lẩn tránh. Hầu hết các công ty được xây dựng nhờ vào danh tiếng. Vậy có bao nhiêu công ty đáng tin cậy có tiếng là những kẻ hay lẩn tránh mà bạn biết?

Trong bất động sản thương mại, thời kỳ kiểm định là 30 ngày; nhưng đôi khi là 60 ngày. Trong suốt thời kỳ đó, bạn có thể từ bỏ thương vụ vì bất cứ lý do gì. Trong trường hợp đó, bạn lại cần thêm vào các điều khoản lẩn tránh để làm gì?

Hợp đồng mua bán

Sau khi cả hai bên đều ký kết vào LOI, hãy tạo ra Hợp đồng mua bán, hay viết tắt là P&S.

Đối với tôi, việc người bán phác thảo bản P&S không gây ảnh hưởng gì cho tôi. Ngược lại nó còn tiết kiệm tiền cho tôi, bởi người ủy quyền của tôi chỉ cần xem lại bản dự án và tạo ra thay đổi nếu anh ta cho là hợp lý. Nếu người ủy quyền của tôi phác thảo bản P&S, tôi phải trả nhiều hơn cho toàn bộ văn kiện, nhưng lại không nhận được nhiều sự bảo vệ hơn.

Đừng làm theo hướng dẫn trong những khóa học đầu tư đó là có sẵn bản P&S tự làm. Lý thuyết nói rằng bạn chỉ thêm điều khoản liên quan tới trường hợp của bạn, và bạn có thể tiết kiệm tất cả tiền của mình bằng cách không dính dáng tới người được ủy quyền.

Đó là sự khác biệt giữa phương pháp của tôi (tiết kiệm tiền) và phương pháp của họ (trở nên rẻ tiền và ngu ngốc).

Mỗi bang có hệ thống luật và sự giải thích khác nhau về vấn đề này, tuy nhiên nó không đáng kể. Hãy trả tiền cho người ủy quyền chuyên về đầu tư bất động sản, và để họ thực hiện những việc đó cho bạn.

Chất thải nguy hại

Trong mỗi thương vụ thương mại, bạn nên có một điều khoản về những chất thải nguy hại. Hầu hết những người bán đều không có kiến thức về những chất thải nguy hại trong bất động sản của mình. Chúng bao gồm những thùng dầu dưới mặt đất, đất nhiễm độc, chất amiăng, những chỗ có nhiều đá cuội và nhựa đường...

Những người mua bất động sản thương mại không được bảo vệ

bằng luật bảo vệ người tiêu dùng. Bạn phải yêu cầu người bán viết rõ những gì anh ta biết hay không biết liên quan tới những chất thải nguy hại.

Người cho vay sẽ yêu cầu bạn thực hiện cuộc kiểm tra môi trường giai đoạn một. Nó bao gồm việc kiểm tra các chất thải nguy hại. Hãy hoàn thành giai đoạn một, ngay cả khi các ngân hàng hoặc người cho vay không yêu cầu. Nó là một điều khoản bảo hiểm chống lại việc gặp rắc rối với những cơn ác mộng khi bạn không bán lại được một bất động sản nào.

Tôi sẽ đẩy mạnh việc bàn luận về cuộc kiểm tra môi trường giai đoạn một và giai đoạn hai trong chương về điều nghiên bất động sản.

TOÀN CẢNH TIẾN TRÌNH TỪ THỜI ĐIỂM NÀY

Nếu nghe theo lời khuyên của tôi về việc thu hút, phân tích và đàm phán thương vụ, bạn sẽ có được vị trí đáng tự hào khi làm việc với một thương vụ tốt. Giờ chúng ta phải chuyển nó thành một thương vụ hoàn tất.

Chúng ta sẽ đến với nhiều chi tiết hơn trong chương tiếp theo, nhưng đây là bản tóm tắt về những bước sắp tới:

• Đặt khoản tiền đặt cọc từ 1-3%. Hãy nhớ, bạn có thể có được khoản tiền đặt cọc đó từ người cho vay/ đối tác riêng của bạn.

• Thực hiện điều nghiên tài chính và xác định đề nghị của bạn là phù hợp, dựa trên tất cả những thông tin thêm mà bạn có. Nếu người bán không muốn thương lượng, hãy thoát khỏi thương vụ.

• Bắt đầu điều nghiên vật lý và lựa chọn sử dụng người phù hợp để giải quyết vấn đề tài chính. Nghiên cứu bất động sản cùng kiểm định viên bất động sản. Đó là lần đầu tiên bạn phải bỏ tiền túi – số tiền bạn không thể lấy lại – bởi bạn sẽ trả tiền cho cuộc kiểm tra bất động sản. Đó là lý do vì sao chúng ta phải phân tích tài chính trước, và sau đó phân tích thực tế.

• Thuê luật sư kiểm tra quyền sở hữu và điều nghiên pháp lý. Ký bản quy định điều khoản với người cho vay. Người cho vay sẽ đòi hỏi một khoản tiền ký gửi không hoàn lại khoảng từ 7.000 đến 25.000 đô-la, phụ thuộc vào độ lớn của thương vụ. Khoản tiền ký gửi này được sử dụng để chi trả cho thời gian của người cho vay, sự đánh giá, các cuộc kiểm tra, giai đoạn một và các bản báo cáo của bên thứ ba.

• Hoàn thành tất cả quá trình khảo sát. Nếu nó đã được kiểm tra hết, hãy ngừng thời kỳ kiểm tra. Khoản tiền ký gửi của bạn giờ không thể hoàn trả lại, và bạn có thể bị đòi hỏi để thêm khoản tiền nữa.

• Người cho vay chấp nhận mức thuế và gửi nó cho phòng kết thúc thương vụ tại văn phòng của người đó.

• Bạn có một khoản tiền, kết thúc thương vụ và trở thành thành viên của hội những người chủ sở hữu bất động sản thương mại giàu có!

TRONG CHƯƠNG SAU

Tôi biết rằng bạn đang tự hỏi liệu mình có đang đi đến một thương vụ thật sự tốt. Đó là điều hoàn toàn bình thường, vì ở giai đoạn này, ngay cả một nhà đầu tư bất động sản đầy kinh nghiệm cũng sẽ đặt ra những câu hỏi như vậy.

Thật may mắn, phần sau chính là giai đoạn điều nghiên và nó được viết để trả lời những câu hỏi này. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ giới thiệu cách thực hiện việc này.

TRÁNH HỢP ĐỒNG CHỚP NHOÁNG

Hãy nhớ rằng cụm từ thương lượng (negotiation) có bao hàm nghĩa tự trọng (ego). Mỗi người tham gia đều phải nhận thức được rằng mình đã đạt được nhiều sự thỏa hiệp từ phía đối phương nhằm thỏa mãn sự tự trọng của mình và cũng là để anh ta thực hiện tốt công việc.

Nếu bạn đang thương lượng về một tài sản nào đó, hãy chú ý đến những đề nghị, thậm chí ngay cả khi bạn hài lòng với mức giá và các điều khoản của người bán. Bởi vì trừ khi đối phương thỏa mãn lòng tự trọng của mình, họ sẽ không chấp nhận hợp đồng hoặc sẽ tìm lý do để kết thúc thương vụ. Đối phương cần được thuyết phục rằng anh ta đang có một hợp đồng tốt.

Trích Chiến lược bất động sản của Trump: Bài học tỷ phú dành cho nhà đầu tư nhỏ của Geogre H. Ross, NXB John Wiley và Sons, 2005.

6.

CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH SỰ THẬT ĐẰNG SAU MỘT THƯƠNG VỤ CÁCH QUẢN LÝ

QUÁ TRÌNH NGHIÊN CỨU ĐẦU TƯ

Nếu là một nhà đầu tư thông minh, bạn sẽ không dành nhiều thời gian cho các thương vụ cho đến khi có một bộ máy thu hút đầu tư hiệu quả.

Sau mỗi tuần, khả năng xem xét thương vụ và khả năng nhận biết khó khăn tiềm ẩn của bạn sẽ khá lên. Với thư bày tỏ nguyện vọng, bạn và người bán sẽ có một giao dịch ở mức độ nghiêm túc hơn. Một lần nữa, nguyên tắc 80/20 lại được áp dụng. Nhưng lần này, bạn sẽ dành 80% thời gian cho những thương vụ có khả năng cao.

Trong bất động sản, quá trình 30 hoặc 60 ngày sau khi đề nghị được chấp nhận được gọi là quá trình điều tra, nhưng quá trình này thường được gọi là quá trình nghiên cứu đầu tư. Đây là thuật ngữ phổ biến trên phố Wall, nơi các nhà môi giới phải tìm hiểu kỹ về một công ty trước khi đưa cổ phiếu của công ty đó chào bán ra công chúng.

Quá trình nghiên cứu đầu tư gồm ba giai đoạn:

1. Tài chính. Đây là bước đầu tiên, vì ở hai bước tiếp theo, bạn cần tiêu tiền, và bạn sẽ không lấy lại được tiền đã tiêu. Ngoài ra, các con số có thể cho bạn biết rất nhiều điều về tài sản đó.

2. Tình trạng vật lý. Đây là bước các chuyên gia nghiên cứu đầu tư thực hiện để biết được không có sửa chữa lớn hay vấn đề gì lớn

bạn chưa biết.

3. Pháp lý. Luật sư của bạn sẽ đảm bảo là bạn nhận được quyền sở hữu hợp pháp của tài sản và các tài liệu sẽ được soạn thảo theo đúng tiêu chuẩn.

Quá trình này có thể khiến bạn nản chí, nhưng chắc chắn khi quá trình kết thúc, bạn sẽ cảm thấy thích thú hoặc như vừa trút được gánh nặng. Bạn và nhóm của bạn có thể kết luận đây thật sự là một thương vụ tốt hoặc quyết định dừng quá trình. Hoặc bạn sẽ nhận thấy là dựa trên các dữ liệu thực tế chi tiết của tài sản, bạn không thể đề nghị mức giá mà người bán mong muốn.

Thực tế, đây không phải hoàn toàn là một tổn thất. Bạn sẽ học hỏi được thêm nhiều điều qua quá trình nghiên cứu đầu tư và trong các thương vụ tiếp theo, bạn sẽ có thể tiến hành mọi việc nhanh hơn.

Bạn có thể thuê các công ty thực hiện quá trình nghiên cứu đầu tư cho mình. Hãy cố gắng thực hiện càng nhiều càng tốt với các thương vụ đầu tiên. Bởi vì như vậy bạn sẽ không chỉ tiết kiệm được tiền mà quan trọng hơn bạn sẽ có thêm kinh nghiệm và kiến thức. Trước khi bắt đầu nghiên cứu, bạn cần biết về một số yếu tố của nhiệm vụ nghiên cứu mà mình thực hiện.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "TÔI SẼ TỰ THỰC HIỆN ĐỂ TIẾT KIỆM TIỀN."

Việc bạn học ba chuyên ngành tại trường đại học, luật, kế toán và thương mại xây dựng đều không quan trọng mà quan trọng là việc bạn thực hiện được hàng tá thương vụ. Nếu bạn nghĩ rằng tự mình có thể thực hiện toàn bộ quá trình nghiên cứu đầu tư thì chắc chắn bạn cần phải xem xét lại.

Đơn giản là vì bạn không thể nhanh và giỏi như các chuyên gia. Bên cạnh đó, bạn cần thêm các chuyên gia khác để thẩm định những cảm nhận của bạn.

XEM XÉT SỐ LIỆU THỰC TẾ CỦA NGƯỜI BÁN:

NGHIÊN CỨU ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

Nhà môi giới sẽ giúp bạn rất nhiều trong giai đoạn này. Họ biết người quản lý tài sản sẽ chấp nhận và không chấp nhận những yếu tố nào tại thời điểm hiện tại. Là nhà môi giới giỏi, họ có khả năng thực hiện rất nhanh những điều đó. Bạn sẽ biết ngay mọi

việc có phù hợp với mình hay không.

Và bạn sẽ không phải tốn một chút tiền nào. Tất nhiên là với điều kiện trước đó bạn đã "chăm chút" nhà môi giới rất tốt. Sau khi thực hiện rất nhiều thương vụ và trả cho người môi giới khá nhiều tiền, bạn có thể tính đến khả năng giao cho họ xem xét các bất động sản trước. Hiện tại, bạn chỉ cần giao cho người môi giới các thương vụ bạn thật sự muốn làm.

Dưới đây là các yếu tố bạn cần ở người bán:

• Các báo cáo hoạt động tháng trong hai năm qua

• Báo cáo hoạt động trong một năm qua

• Giấy tờ về tiền thuê của hợp đồng hiện tại và trong hai năm qua

• Các tài liệu nợ hiện có

• Tài khoản tiền gửi ngân hàng ba tháng qua

• Các tài liệu nợ hiện có

• Bản kê tiền đặt cọc đảm bảo

• Hoá đơn dịch vụ tiện ích

• Hoá đơn thuế bất động sản

• Các hợp đồng dịch vụ

• Đăng ký trả lương

• Hồ sơ kê khai chi trả bảo hiểm và chính sách bảo hiểm

• Vấn đề về cải thiện vốn và bảo trì

• Các yêu cầu bảo trì chưa hoàn tất

Trong hợp đồng mua bán, bạn nên yêu cầu người bán gửi tất cả các thông tin trên cho bạn trong vòng 14 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực.

Theo kinh nghiệm của tôi, nếu thông tin được cung cấp nhanh chóng, thương vụ sẽ được thực hiện dễ dàng. Nếu thông tin đến chậm, sau một thời gian ngắn hoặc quá 14 ngày sau hạn chót, bạn có thể vẫn thành công, nhưng khả năng thất bại cao hơn. Đó chưa

phải là lý do để hủy thương vụ, nhưng bạn nên xem xét lại vấn đề đó.

Ta hãy xem từng tài liệu nghiên cứu đầu tư dưới đây:

Các báo cáo hoạt động tháng trong hai năm qua

Những báo cáo này phải thể hiện lợi nhuận và thua lỗ từng tháng. Trong cùng một năm, các tháng được sắp xếp cạnh nhau.

Báo cáo xu hướng trên sẽ cho ta biết một vấn đề. Nếu ta so sánh các tháng và các năm, ta sẽ thấy được các giai đoạn lỗ, lãi. Một số có thể là do tác động thời vụ. Ví dụ như rất nhiều tòa nhà thương mại trong thành phố nơi có trường cao đẳng, sẽ phản ánh sự trồi sụt, và dòng sinh viên trong năm học.

Đừng chấp nhận một bản báo cáo tài chính trong vòng hai năm không được phân thành từng tháng. Người bán có ý đồ giấu giếm sự sụt giảm hiệu quả với người mua.

Báo cáo hoạt động trong một năm qua

Báo cáo hoạt động trong vòng hai năm qua cho ta biết tình trạng gần nhất của tài sản. Còn báo cáo năm tính tới hiện tại sẽ cho ta biết hiện trạng.

Tình hình trong vòng sáu tháng qua là yếu tố quan trọng nhất. Đây cũng là yếu tố nhà lãnh đạo cần tập trung khi quyết định có duyệt khoản vay cho bạn hay không, giá trị khoản vay và lãi suất vay.

Kỳ sáu tháng cũng cho ta biết loại tài sản ta sẽ mua. Liệu nó có trên đà phát triển hay các con số có theo hướng tăng lên không. Đó là loại tốt nhất. Hoặc có điều gì xảy ra với tài sản khiến cho việc quản lý thiếu nhất quán hay không. Có thể điều đó lại chính là tình hình quản lý hiện tại.

Hãy cẩn trọng với các bước ngoặt lớn. Một số tài sản có thể rất kém trong vòng một hai năm gần đây. Và bỗng nhiên trong vòng ba, bốn tháng vừa rồi các số liệu lại có vẻ rất ổn.

Người chủ sở hữu hiện tại sẽ luôn nói nguyên nhân là nhờ ban quản lý mới. Đó có thể là nguyên nhân thật sự, nhưng đó cũng có thể là do họ làm đẹp các con số để chuẩn bị bán đi. Ví dụ: một tòa nhà có thể có giá cho thuê cao hơn nhiều so với bình thường.

Liệu điều này có thể xảy ra không?

Có một doanh nhân trong lĩnh vực phát triển nhà văn phòng và bán lẻ ở Texas rất nổi tiếng và hoạt động rất tốt. Các công ty hợp tác với công ty ông ta như hạch toán, luật, thiết kế, kiến trúc hoàn toàn trông cậy vào ông ta.

Ông ta xây một tổ hợp văn phòng đẹp và đề nghị các công ty trên nhanh chóng ký hợp đồng thuê tòa nhà tổ hợp. Người mua có thể nghĩ rằng: "Ồ, doanh nhân phát triển nhà đó đi rất đúng hướng về triển vọng của thị trường địa phương! Toà nhà đó được thuê rất nhanh, thật tuyệt vời!"

Sau đó, ông ta bán tòa nhà đã có 100% diện tích được thuê trên cho một gã khờ với mức giá rất cao. Ba năm sau, những công ty thuê ở đó sẽ rời đi, và ký hợp đồng thuê với tòa nhà mới của ông ta. Đây thật sự là một cuộc mua bán gian lận.

Hãy xem xét các vấn đề và các tình huống dường như quá tốt so với thực tế.

Giấy tờ về tiền thuê của hợp đồng hiện tại và trong hai năm qua

Tài liệu sẽ cho ta biết các yếu tố sau về mỗi pháp nhân thuê:

• Người sống trong mỗi căn hộ

• Thời điểm đến sống

• Thời hạn kết thúc hợp đồng thuê

• Số tiền họ trả

• Chi phí sử dụng tiện ích

• Đặt cọc đảm bảo

• Giá trị sở hữu

Khi so sánh giữa tiền thuê nhà và báo cáo hoạt động của một tháng nào đó, các con số phải như nhau. Nếu không, điều đó có nghĩa là có vấn đề trong bất động sản.

Tài khoản gửi ngân hàng ba tháng qua

Các con số trong báo cáo hoạt động có thể tốt, nhưng bạn nên thẩm định xem các con số có thật không. Tài khoản tiền gửi ngân

hàng ba tháng qua sẽ cho ta thấy dòng tiền vào bất động sản.

Nếu các tài khoản gửi trên không thể hiện lượng tiền nào vào tài khoản, điều đó có nghĩa là họ có thể không thu khoản tiền đó. Một vài người bán có thể xử lý thắc mắc này bằng cách lý giải rằng họ đang thu tiền mặt chứ không gửi vào tài khoản.

Trong trường hợp đó, có thể người bán đang thu tiền mặt. Bạn cần tìm hiểu lý do tại sao. Đó là một nghi vấn nữa. Nếu đó là một khoản không lớn, bạn có thể vẫn muốn tiếp tục thương vụ, khi đó, bạn cần thẩm định: Yêu cầu người bán gửi tiền trong tương lai vào tài khoản để bạn có thể thẩm định dòng tiền cho thời điểm giữa hiện tại và thời điểm kết thúc thương vụ.

Khi xem xét thương vụ kỹ hơn, bạn sẽ thấy có nhiều câu trả lời hay nhiều câu hỏi hơn? Nếu nhiều câu trả lời hơn, có nghĩa là mọi việc ổn. Nếu sau khi tìm hiểu, bạn thấy mọi việc trở nên rối rắm hơn, bạn nên thận trọng.

Các tài liệu nợ hiện có

Phôtô các tài liệu nợ hiện có để xem liệu có cách nào giúp thương vụ này tốt hơn. Có thể ngân hàng cho phép chuyển đổi khoản vay sang chủ mới. Như thế, chi phí kết thúc thương vụ sẽ thấp hơn. Một lần nữa, người môi giới thế chấp của bạn sẽ giúp bạn tìm ra các cơ hội với tình hình tài chính hiện tại.

Bản kê tiền đặt cọc đảm bảo

Các con số trong bản kê này cần phù hợp với tài liệu về giá thuê. Chúng đáng tin cậy hơn, vì bạn sẽ chịu trách nhiệm về tài khoản tiền đặt cọc đảm bảo. Khi những người thuê nhà chuyển đi, bạn phải trả lại họ tiền đặt cọc ban đầu.

Giả sử tiền trong tài khoản không đủ trả cho mọi khoản đặt cọc có nghĩa là bạn phải liên hệ với người bán và hỏi về số tiền còn lại. Hãy yêu cầu bổ sung đầy đủ tài khoản trước khi kết thúc thương vụ.

Hóa đơn dịch vụ tiện ích

Phôtô các hóa đơn trong hai năm qua để đối chiếu với các chi phí trong bản báo cáo hoạt động. Một vài người chủ sở hữu sẽ nói rằng họ không có hóa đơn hai năm qua. Trong trường hợp đó, hãy hỏi thông tin truy cập trang web của công ty cung cấp dịch vụ tiện ích, và lấy hóa đơn, hoặc xin phép nói chuyện với công ty cung

cấp. Nếu người chủ sở hữu không đồng ý nghĩa là có vấn đề.

Hóa đơn thuế bất động sản

Bạn không nên chỉ thu thập bản phôtô hóa đơn thuế trong vòng hai năm mà nên kiểm tra với văn phòng định giá thuế để đánh giá lại tài sản.

Tại nhiều bang, luật bất động sản quy định việc đánh giá lại tài sản phải được thực hiện vào thời điểm kết thúc thương vụ. Trong phần lớn các trường hợp, tài sản được bán với giá cao hơn giá bán lần trước, vì vậy, thuế bất động sản sẽ tăng.

Điều đó có nghĩa là có mức giảm trong dòng tiền, trừ khi bạn đã đưa vào. Trên thực tế, đây là khoản mục duy nhất có ảnh hưởng lớn đến thương vụ của bạn.

Các hợp đồng dịch vụ

Xem xét các hợp đồng với nhà cung cấp dịch vụ cảnh quan, đỗ xe, bảo trì, kiểm soát vật nuôi, giặt là, thang máy, bể bơi, internet/cáp, vv...

Đồng thời bạn nên yêu cầu luật sư xem xét những hợp đồng này (ở giai đoạn pháp lý) để biết chắc chắn hợp đồng nào bị ràng buộc sau bán. Bạn muốn có khả năng đàm phán lại cho những hợp đồng này hoặc hủy bỏ hợp đồng sau khi kết thúc thương vụ.

Hai hợp đồng luôn có ràng buộc: dịch vụ giặt là và cáp/internet. Đây là những hợp đồng kéo dài nhiều năm, trong đó, người bán tài sản được trả trước một khoản hoa hồng cho việc ký duyệt hợp đồng. Những hợp đồng đó thường được ghi lại trong văn bản đi kèm với tài sản.

Đăng ký trả lương

Đăng ký trả lương sẽ xác nhận người được nhận lương và thời điểm chi trả.

Hồ sơ kê khai chi trả bảo hiểm và chính sách bảo hiểm.

Trong hợp đồng bảo hiểm có điều khoản nào đặc biệt không? Công ty bảo hiểm của tòa nhà là công ty nào? Bạn có thể có được hợp đồng với mức phí bảo hiểm tốt hơn với công ty đó không?

Xem xét quá trình khiếu nại bảo hiểm của tài sản, tập trung vào

số lần khiếu nại, và bản chất của khiếu nại. Nếu tài sản có quá nhiều lần khiếu nại, bạn sẽ khó được bảo hiểm.

Vấn đề về cải thiện vốn và bảo trì

Bạn phải yêu cầu người bán đưa cho bạn các tài liệu lưu trữ về các thay đổi lớn nhỏ của tài sản trong vòng vài năm qua. Nếu họ không đưa, điều đó có nghĩa là có vấn đề với bất động sản. Nếu có, nhưng tài liệu thể hiện rất ít thay đổi, đó cũng là điều quan trọng.

Tài liệu bảo trì sẽ cho ta biết các vấn đề thường gặp. Có thể là sự nứt vỡ cửa sổ, các vết nứt bê tông hoặc các vấn đề khác. Tài liệu sẽ giúp ta biết và đưa vấn đề vào các tính toán mua tài sản và khi tiếp quản tài sản.

Điều này rất quan trọng. Bởi nếu vì lý do bảo trì, nó sẽ khiến khách thuê nhà rời đi nếu các yêu cầu bảo trì của họ không được đáp ứng.

Xem xét các khoản mục vẫn còn tồn đọng. Bạn có thể phải lưu ý khi tiếp quản, đấy là chưa kể đến thái độ của khách thuê. Bạn có thể nhận thấy mình cần phải gửi thông điệp đến họ rằng sẽ có ban quản lý mới tiếp nhận và quản lý tài sản.

Nếu bạn thấy có quá nhiều yêu cầu, hãy ghi chú lại. Nếu tiếp tục theo đuổi thương vụ, điều đầu tiên bạn phải làm sau khi tiếp quản là yêu cầu công ty quản lý đến gặp từng khách thuê và thảo luận các vấn đề còn tồn đọng. Bạn muốn người quản lý đưa ra thời hạn cụ thể cho việc hoàn thành các vấn đề tồn đọng với khách thuê. Khách thuê sẽ lo lắng khi tài sản đổi chủ sở hữu vì như vậy họ có nguy cơ phải chuyển đi. Đây là cơ hội để bạn tạo ra một chiến dịch gắn kết khiến khách thuê hài lòng và sẵn lòng trả bạn tiền thuê hàng tháng.

Với rất nhiều tòa nhà thương mại, sự quay vòng khách thuê là chi phí lớn nhất bạn phải trả, vì vậy bạn cần ưu tiên tìm hiểu và xử lý các vấn đề bảo trì.

TÁI ĐÀM PHÁN CÓ CẦN THIẾT KHÔNG?

Bạn đã có mọi thông tin tìm hiểu đầu tư liên quan đến tài chính. Bạn và nhà môi giới của mình đã xem qua. Nếu bạn thấy mọi việc ổn thỏa, thì đã đến lúc thực hiện bước tiếp theo.

Nếu gặp rất nhiều điều ngạc nhiên và không nhất quán, bạn phải xem lại các tính toán. Liệu các yếu tố mới có khả năng ảnh hưởng

đến mức giá bạn mua tài sản? Nếu có, bạn phải gặp người bán và giải thích các vấn đề bạn tìm hiểu được.

Một số người bán sẽ trả lời bạn rằng việc mua hay không là tuỳ bạn, người bán khác có thể tự cảm thấy xấu hổ vì những con số thực tế dường như không thống nhất với những con số họ nói với bạn. Và một số người vẫn hy vọng bạn không tìm ra sự thật, nhưng vẫn sẵn lòng đàm phán lại khi bạn tìm ra.

TÌM HIỂU TÌNH TRẠNG VẬT LÝ

Bạn không phải làm gì nhiều trong bước này. Bạn cần thuê một chuyên gia điều tra về tài sản, thường thì đó là kỹ sư dân sự. Bạn sẽ phải trả tiền, nhưng điều đó đáng giá. Có những chuyên gia biết rõ những gì cần phải tìm hiểu, những thứ có thể bỏ qua và có thể tận dụng, hay thay thế.

Điều tra hiện trường

Bạn không nên cố gắng tiết kiệm tiền bằng cách tự điều tra hiện trường! Kể cả khi tài sản định mua là ngôi nhà dành cho gia đình, đó cũng không phải là ý hay chứ chưa nói đến tài sản thương mại lớn. Nếu các chuyên gia kinh tế của bạn không thể chi trả nổi tiền thuê chuyên gia thực hiện nghiên cứu đầu tư, thì bạn đừng theo đuổi thương vụ đó.

Việc tìm hiểu tình trạng vật lý bao gồm:

• Điều tra hiện trường

• Các bản quy hoạch và thông số hiện trường

• Nghiên cứu

• Dụng cụ và tồn kho cung ứng

• Thẩm định

• Điều tra môi trường giai đoạn I/giai đoạn II

• Điều tra côn trùng phá hoại

• Điều tra hiện trường

Trên đây là các hoạt động chính trong quá trình tìm hiểu tình trạng vật lý. Mục đích điều tra hiện trường là để các kỹ sư của bạn xem xét tất cả các yếu tố bên trong và bên ngoài tài sản nhằm đảm

bảo chúng đang ở trong tình trạng hoạt động.

Chuyên gia sẽ kiểm tra tất cả các yếu tố cấu trúc của tài sản: mái, móng, khu đỗ xe, tường chịu lực, v.v... Sau đó họ sẽ xem xét các hệ thống cơ học như hệ thống sưởi, điều hoà, thông gió, điện... Họ sẽ kiểm tra nội thất, xem xét các vấn đề thường gặp, hoặc các vấn đề chính khác.

Báo cáo điều tra sẽ cho ta biết điều kiện vật lý của tài sản bạn quan tâm. Liệu có nhiều bảo trì bị trì hoãn không? Có hệ thống cơ học nào mới và hiệu quả về mặt năng lượng không hay chúng đã sắp quá hạn sử dụng? Tuổi thọ của mái nhà là bao nhiêu? Tài sản có tuân theo Đạo luật ADA (Đạo luật Người Mỹ khuyết tật) và luật xây dựng tại địa phương và cấp bang không? Ngoài ra, báo cáo còn giúp bạn biết ước tính giá trị sửa chữa cần thiết.

Nếu bạn phát hiện ra có vấn đề gì cần sửa chữa, hãy đến hỏi các nhà thầu để biết được ước tính chi tiết.

Các bản quy hoạch và thông số hiện trường

Có một số tài liệu được sử dụng khi xây dựng tòa nhà. Bao gồm bản quy hoạch tòa nhà, sàn nhà, tài liệu về sử dụng đất. Bạn phải lấy được bản phôtô các tài liệu trên. Nếu bạn muốn có thay đổi về tài sản, bạn cần soạn thảo các tài liệu này khi các nhà thầu yêu cầu hoặc xin cấp giấy phép tòa nhà.

Nghiên cứu

Các nghiên cứu cho ta biết vị trí tài sản, các ranh giới của tài sản, liệu tài sản có ở khu vực bị ngập lụt hay không... Bạn phải có được thông tin này để xác định các vấn đề luật pháp liên quan đến tài sản... Bạn cũng phải đảm bảo là các chủ đất láng giềng không xâm phạm tài sản và tài sản bạn mua không xâm phạm các khu vực xung quanh.

Lấy bản phôtô nghiên cứu của người bán, để bạn và đội ngũ chuyên gia của bạn làm quen với các chi tiết của tài sản. Hãy nhớ là đối tác cho bạn vay vốn sẽ yêu cầu có báo cáo cập nhật. Bạn có thể tiết kiệm tiền bằng cách gọi cho người đã thực hiện nghiên cứu đó và đề nghị họ cung cấp bản nghiên cứu cập nhật. Sử dụng cùng một doanh nghiệp nghiên cứu sẽ giúp bạn tiết kiệm hàng nghìn đô-la so với việc thuê một công ty nghiên cứu chưa quen với tài sản đó.

Dụng cụ và tồn kho cung ứng

Tất cả dụng cụ và nguồn cung ứng phải đi kèm với tài sản bán. Khi bạn tiến hành thực địa, hãy lấy thiết bị tồn kho của động cơ ở khu vực bảo trì, thiết bị trong văn phòng cho thuê, và các thiết bị khác.

Trên thực tế, bạn nên lấy số seri, model từng bộ phận của thiết bị. Người bán có thể thay thiết bị rẻ và mang theo thiết bị tốt. Nếu đảm bảo mình biết chi tiết tài sản và có người thấy bạn tìm hiểu các thiết bị đó, bạn sẽ có nhiều cơ hội gặp lại thiết bị đó khi đã mua và sở hữu tài sản.

Thẩm định

Tài liệu này sẽ xác định giá trị tài sản. Bạn sẽ không yêu cầu, vì bên cho vay vốn sẽ tự lựa chọn người thẩm định cho họ.

Việc thẩm định phải được yêu cầu ngay khi bạn biết tài sản định mua vượt qua được bước kiểm định điều kiện vật lý của bạn. Đó là một mục có thể kéo dài thương vụ của bạn nhất, vì thời gian cần để thực hiện thẩm định khá lâu. Nếu cần, hãy tế nhị yêu cầu bên cho vay vốn bắt đầu thực hiện thẩm định.

Điều tra môi trường Giai đoạn I/Giai đoạn II

Bên cho bạn vay vốn cũng sẽ yêu cầu báo cáo này. Như đã nói, kể cả khi không cần tìm nguồn tài chính cho tài sản định mua, bạn vẫn nên thực hiện điều tra môi trường giai đoạn I để cảm thấy yên tâm.

Báo cáo giai đoạn I điều tra tài sản về các loại chất thải nguy hại. Ta sẽ kiểm định nước, đất, không khí và các nguyên liệu sử dụng để xây tòa nhà. Nếu mọi việc đều ổn, bạn có thể tiến hành các bước tiếp theo của thương vụ. Nếu có vấn đề, ta cần thực hiện giai đoạn II.

Giai đoạn II sẽ cho ta báo cáo chi tiết hơn. Nó xác định chính xác bản chất và nguồn gốc vấn đề, mức độ rủi ro. Kế hoạch với các bên cho vay vốn sẽ không tiến triển nếu vấn đề chưa được giải quyết.

Các điều tra giai đoạn II có thể tốn hàng ngàn đô-la, chưa kể đến quá trình kéo dài để giải quyết vấn đề. Điều đó có nghĩa là bạn cần thực hiện giai đoạn I với mọi tài sản, vì vậy bạn sẽ không bao giờ rơi vào tình trạng mua một thương vụ thoạt nhìn có vẻ tốt nhưng lại ẩn chứa một đống rác thải độc hại.

Điều tra các loại côn trùng phá hoại

Ta thường thực hiện việc điều tra này với các tòa nhà căn hộ, và loài côn trùng phổ biến nhất là mối. Chúng tồn tại ở khắp mọi nơi và có thể gây thiệt hại lớn cho tài sản trong thời gian ngắn.

Theo sát quá trình điều tra

Bạn cần có mặt khi kỹ sư thực hiện điều tra. Đây là lúc bạn tự xem xét các yếu tố chính và đặt các câu hỏi về tài sản cho người thẩm định. Những chuyên gia giỏi sẽ giải thích mọi yếu tố họ đang làm và thông tin họ tìm được.

Trong một tổ hợp căn hộ, sau khi người điều tra kiểm tra các thành phần cơ học và cấu trúc, họ sẽ kiểm tra các căn hộ đơn lẻ. Có nghĩa là, ta thực hiện kiểm tra mẫu khoảng 20% tổng số căn hộ, xem xét các yếu tố.

Nếu người điều tra phát hiện có vấn đề trong những căn hộ này, anh ta sẽ tìm hiểu thêm các căn hộ khác. Nếu không, anh ta sẽ chỉ thực hiện kiểm tra mẫu.

Thực tế là bạn nên điều tra từng căn hộ một. Bởi vì như thế bạn có thể tìm hiểu được một số vấn đề và yếu tố sau:

• Mức độ cũ của các thiết bị?

• Điều kiện sàn?

• Nấm mốc do thông gió kém?

• Các vấn đề về nước gần cửa sổ, trần hay sàn nhà?

Hãy mang theo danh sách kiểm tra và đánh dấu các vấn đề cần lưu ý. Như vậy bạn sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian so với việc kiểm tra mọi thứ tốt xấu.

Nếu bạn thấy có vấn đề thì sao?

Đến lúc này, bạn đã hoàn tất quá trình tìm hiểu vật lý và có báo cáo cùng với các ghi chú về tài sản. Không có tài sản nào là hoàn hảo, vì vậy ta phải chấp nhận một vài vấn đề ở mức nào đó.

Nếu bạn phát hiện mái nhà có hình dáng rất xấu hoặc nồi hơi cần tốn 30.000 đô-la để sửa chữa.

Hãy nói với người bán phát hiện của bạn: "Ông đã không thông báo cho tôi vấn đề về nồi hơi trước khi tôi thực hiện điều tra. Nếu biết trước, tôi đã điều chỉnh giá mua. Giá mua tôi đưa ra là trong

điều kiện mọi việc bình thường. Ông có thấy sẽ công bằng nếu tôi được bù bớt phần sửa chữa phải thực hiện sau khi mua?"

Bạn cần có khoản giảm trừ cho sửa chữa, nói cách khác, là yêu cầu người bán đưa cho bạn khoản tiền để chi trả phí sửa chữa. Nếu người bán nói họ sẽ không trả khoản tiền đó, bạn phải quyết định xem xét lại thương vụ đó. Nếu đó là thương vụ tốt và bạn có thể chấp nhận chi phí đó, hãy tiếp tục còn nếu không, hãy từ bỏ thương vụ.

Tuy nhiên, đừng yêu cầu người bán trừ tiền cho những khoản sửa chữa lặt vặt. Hãy dành đàm phán cho những yếu tố chính mà bạn có thể chỉ ra rõ sự khác biệt giữa những gì người bán nói với bạn và thực tế bạn kiểm chứng.

TÌM HIỂU PHÁP LÝ

Bạn đã hoàn thành bước điều tra vật lý và tài chính. Bây giờ chúng ta sẽ thực hiện bước tiếp theo: Yêu cầu luật sư bắt đầu bước điều tra pháp lý.

Đừng thực hiện bước này sớm hơn, vì chi phí cho luật sư giỏi rất cao. Họ sẽ yêu cầu bạn trả trước một phần phí hoặc đồng ý chờ thanh toán khi hoàn thành việc. Theo cả hai phương thức, thì họ sẽ bắt đầu tính tiền từ bây giờ.

Quá trình tìm hiểu pháp lý gồm:

• Quyền sở hữu

• Vi phạm luật xây dựng

• Các chứng nhận về mục đích sử dụng của tài sản

• Bảo hiểm

• Sắc lệnh về cho thuê tài sản

• Giấy phép, chứng nhận thuê và các tài liệu khác

• Hợp đồng mua bán tài sản

• Thư giới hạn quyền lợi pháp lý

• Điều tra về quyền sở hữu

Luật sư của bạn hoặc của công ty về quyền sở hữu sẽ xem xét các

yếu tố về quyền sở hữu tài sản. Quá trình này bao gồm tìm hiểu về văn bản tài sản, và các tài liệu khác ở văn phòng đăng ký của khu vực đó. Họ sẽ tìm hiểu về thế chấp, quyết định của tòa án, quyền sử dụng trên đất của người khác, hoặc các vi phạm xâm lấn tài sản có thể ảnh hưởng đến việc sử dụng và giá trị tài sản.

Khi quyền sở hữu không rõ ràng, nghĩa là chủ cũ hoặc người bán tài sản trước đây có tranh chấp. Những vấn đề này không phải lúc nào cũng quan trọng, nhưng ta vẫn cần xử lý. Bất kể là người bán có đảm bảo như thế nào, ta cũng không nên mua tài sản có vấn đề về quyền sở hữu.

Các vi phạm về luật xây dựng

Bạn cần luôn kiểm tra các vi phạm của tòa nhà hoặc vi phạm về luật y tế. Bạn sẽ phải chịu trách nhiệm về những vi phạm đó ngay sau khi mua tài sản.

Cũng như các yếu tố khác, có thể đôi khi các vi phạm này không lớn và có thể giải quyết nhanh chóng. Mức độ vi phạm sẽ quyết định liệu bạn có nên yêu cầu người bán hoàn trả cho bạn dưới hình thức khoản giảm trừ cho sửa chữa hay không.

Chứng nhận về mục đích sử dụng của tài sản

Tài sản của bạn phải được xác định trong phạm vi mục đích sử dụng bạn muốn có. Đừng bao giờ mua tài sản vì mục đích sở hữu trước đó của nó.

Với tư cách là chủ mới của tài sản, bạn không thể trình bày với hội đồng cấp phép sử dụng rằng: "Trước kia, nó là trung tâm mua sắm, vì vậy tôi được phép tiếp tục sử dụng khu vực đó làm trung tâm mua sắm". Bạn sẽ gây khó chịu cho những người trong hội đồng cấp phép, những người có thể bỏ phiếu cho phép hoặc giết chết thương vụ của bạn. Vì vậy, cần xác định rõ mục đích sử dụng thật sự của mình trước khi tiến hành thương vụ.

Đồng thời, bạn nên xem liệu tài sản có được sử dụng đa mục đích hay không. Đôi khi sau vài năm mua tài sản, bạn thấy việc thay đổi mục đích sử dụng của tài sản sẽ mang lại nhiều lợi nhuận hơn. Với giấy phép sử dụng đa mục đích, bạn sẽ không phải xin giấy phép thay đổi mục đích sử dụng với nhà chức trách.

Bảo hiểm

Lấy hồ sơ bảo hiểm của tài sản. Tìm hiểu các khiếu nại bảo hiểm

đã được thanh toán và thực hiện trước đây, và tìm hiểu phí bảo hiểm.

Đôi khi, việc lấy bảo hiểm thương mại không dễ. Đầu tiên, bạn nên đến công ty bảo hiểm hiện tại, hỏi xem liệu họ có tính phí tái bảo hiểm tòa nhà bạn mới sở hữu hay không.

Sắc lệnh của địa phương

Hãy bỏ qua các yếu tố chung. Bạn cần biết chính xác các sắc lệnh của thành phố liên quan đến tài sản của bạn. Đó cũng chính là lý do bạn nên thuê một hãng quản lý tài sản địa phương có kinh nghiệm, hiểu rõ các luật tại địa phương quản lý tài sản cho mình.

Các chuyên gia điều tra xây dựng và các cán bộ tăng cường thực thi các điều luật thường phải làm việc quá tải nhưng lại được trả công thấp. Điều đó có nghĩa là họ sẽ dễ khó chịu với chủ tòa nhà.

Bạn không những nên tránh làm họ khó chịu mà còn nên tôn trọng họ, cảm ơn khi họ cho bạn các chỉ dẫn.

Nếu bạn tạo được mối quan hệ tốt với họ, họ có thể là nguồn cung cấp thông tin về các tài sản cho bạn. Tôi đã thực hiện rất nhiều thương vụ tốt bắt đầu từ việc các cán bộ địa phương gọi cho tôi và hỏi liệu tôi có muốn mua một tài sản đang được rao bán hay không.

Tuy nhiên, nếu bạn có tiếng là người luôn gây rắc rối, họ có thể nhanh chóng trì hoãn quá trình xử lý tài sản hoặc huỷ hoại việc đầu tư của bạn.

Giấy phép, chứng nhận thuê và các tài liệu khác

Bạn có thể gọi cho nhà chức trách địa phương để biết được thông tin về các tài liệu này.

Có thể bạn cần giấy phép kinh doanh, chứng nhận thuê và các giấy tờ khác để điều hành hoạt động của tài sản. Hãy đảm bảo là bạn ghi chú ngày hết hạn của những tài liệu đó trên lịch của bạn! Khi Internet mới bắt đầu xuất hiện, Microsoft suýt mất những tên miền quan trọng vì nhân viên quên không nộp phí cấp mới lại với giá 35 đô-la.

Hợp đồng mua bán tài sản

Như đã nói, hãy đảm bảo là luật sư của bạn xem xét tất cả các hợp

đồng này không chỉ để đảm bảo là chúng có hiệu lực với bạn, mà còn để xem các điều khoản bất thường. Nếu có những điều khoản bất thường, trong một số trường hợp, có thể bạn sẽ được hoàn trả nếu các nghĩa vụ của hợp đồng quy định điều đó.

Thư giới hạn quyền lợi pháp lý

Đây là yếu tố rất quan trọng đã được đề cập ở phần trước. Những người thuê văn phòng và thuê cửa hàng bán lẻ cần điền vào thư giới hạn quyền lợi pháp lý. Luật sư của bạn biết rõ nội dung và cách trình bày của lá thư đó. Những thư này là cách để ta kiểm chứng những gì người bán nói với bạn. Khách thuê sẽ cho biết họ phải trả phí thuê bao nhiêu, điều khoản thuê, mức đặt cọc và các chi phí khác.

So sánh thông tin của khách thuê và thông tin người bán cung cấp về tiền thuê nhà.

BỨC TRANH TỔNG QUÁT

Cùng với các giai đoạn tìm hiểu đầu tư khác, bạn hãy ngồi lại, xem xét kết quả của quá trình tìm hiểu về pháp lý. Xác định các phát hiện nhỏ về thông tin không nhất quán, và các yếu tố quan trọng có thể ảnh hưởng đến cuộc đàm phán với người bán hoặc môi giới của người bán.

Hãy nhớ rằng danh tiếng của bạn là tất cả trong lĩnh vực kinh doanh này. Mỗi thương vụ bạn thực hiện, danh tiếng của bạn sẽ lớn hơn hoặc giảm đi. Không nên diễn giải tất cả các yếu tố thu được sau điều nghiên như các cơ hội riêng để tái đàm phán. Đó là các bước riêng lẻ, nhưng nếu bạn phát hiện ra một yếu tố làm hỏng thương vụ, bạn nên đợi cho đến khi có kết quả cuối cùng.

Bạn có thể nhận thấy có một số vấn đề người bán không thích nhưng lại không thể hiện với bạn. Ví dụ: kỹ sư điều tra của bạn báo cáo là hệ thống cơ có thể được sửa và không cần phải thay thế. Như vậy bạn sẽ tiết kiệm được một khoản.

Khi có tất cả các thông tin, bạn cần xem lại đề xuất mua ban đầu của bạn và đánh giá bức tranh tổng thể. Với những thông tin đã có, liệu mức giá đó có còn hợp lý cho cả hai bên không?

Hãy bỏ qua các chi tiết nhỏ và tập trung vào các vấn đề thật sự lớn.

Người ta đánh giá một chuyên gia giỏi dựa trên mức độ tốt của

thương vụ mà họ thực hiện chứ không phải mức độ cứng rắn của họ khi đàm phán. Bạn càng là người dễ hợp tác bao nhiêu, nhà môi giới càng muốn giới thiệu những thương vụ quan trọng cho bạn bấy nhiêu.

Khi đã hoàn thành quá trình tìm hiểu đầu tư và xem xét bức tranh tổng thể, hãy thông báo với người bán và môi giới các phát hiện của bạn càng sớm càng tốt. Đừng đợi cho đến ngày điều tra. Người bán và người môi giới sẽ cảm kích nếu họ được thông báo sớm và họ sẽ nhớ đến bạn khi có thương vụ mới.

Nếu bạn đã giải quyết mọi vấn đề, hãy chuẩn bị đặt cọc cho khoản không được hoàn trả. Người bán có thể yêu cầu bạn đặt cọc nhiều hơn khi gần kết thúc thương vụ.

BƯỚC CHÍNH

Trước khi kết thúc quá trình tìm hiểu đầu tư, hãy chắc chắn là bạn có được cam kết bằng văn bản từ tổ chức cho vay vốn. Nếu có khoản mục nào trong thư cam kết vay phải xử lý trước khi kết thúc thương vụ, thì đây là lúc bạn phải đảm bảo bạn có thể thực hiện được tất cả.

Và tôi muốn nhấn mạnh là cam kết bằng văn bản. Tôi có danh mục đầu tư tài sản thương mại gồm bốn tòa nhà theo hợp đồng ở Louisiana với giá trị 12,1 triệu đô-la, với khoản đặt cọc 130.000 đô-la. Một tuần trước khi kết thúc điều tra, ngân hàng vẫn chưa cam kết với tôi.

Tôi liên tục gọi cho cán bộ cho vay, anh ta đảm bảo với tôi là mọi việc sẽ ổn. Anh ta nói ủy ban cho vay sẽ họp vào thứ năm và một số nhân vật quan trọng trong số đó đã bật đèn xanh cho anh ta về khoản vay đó.

Đến thứ năm, hai thành viên trong ủy ban đi nghỉ. Họ không có đủ thành viên để bỏ phiếu và vụ của tôi phải hoãn lại đến tuần sau.

Tôi buộc phải lựa chọn: ngừng quá trình điều tra, và tin theo lời hứa của cán bộ cho vay là sẽ được duyệt tuần tới, hoặc xin người bán gia hạn. Tôi chọn xin gia hạn.

Tôi gọi điện cho người bán và giải thích là tôi cần thêm một tuần. Anh ta nói: "Này Dave, không vấn đề gì... nếu anh chịu đưa thêm 65.000 đô-la đặt cọc (không hoàn lại)". Tôi nói: "Không thể nào". Tôi muốn gia hạn nhưng không muốn đặt thêm tiền.

Anh ta yêu cầu tôi chứng tỏ niềm tin với bên cho vay vốn bằng cách đặt thêm khoản tiền không hoàn lại. Tôi không đủ tin người cán bộ cho vay để đặt thêm 65.000 đô-la. Tôi nói với người bán là tôi không làm thế. Anh ta đưa tài sản ra thị trường. Khi tôi có khoản vay, ta có thể quay lại hợp đồng nếu anh ta muốn. Anh ta nói: "Được thôi" và dự định rao bán thương vụ đó, hy vọng có thể có giá cao hơn trước khi tôi có được cam kết vay tuần tới. Tôi không thể làm gì cả. Tôi phải thận trọng.

Một tuần sau, ủy ban cho vay từ chối khoản vay! Họ nói rằng họ không thích địa điểm của hai trong bốn tài sản mà tôi mua. Nhưng họ có thể xem xét lại nếu tôi tăng thêm khoản trả trước. Tôi biết mức giá chiến lược của mình và mục tiêu tiền đổi lấy tiền. Thương vụ sẽ không phù hợp với khả năng tài chính của tôi, vì vậy tôi từ bỏ.

Tôi đã phải trả 65.000 đô-la cho bài học đó: Hãy đảm bảo bạn có sẵn tài chính trước khi tiến gần tới quá trình kết thúc thương vụ.

TIẾN TỚI KẾT THÚC THƯƠNG VỤ

Bạn đã dừng quá trình tìm hiểu đầu tư và đã đến lúc kết thúc thương vụ. Bạn phải kết thúc đúng thời hạn nếu không tiền đặt cọc của bạn sẽ nằm trong sự quyết định của người bán. Bạn cần phải kết thúc đúng hạn vì điều đó ảnh hưởng đến danh tiếng của bạn.

Bạn vẫn cần phải quan tâm đến một số điều khoản cam kết vay mà bên cho vay muốn bạn thực hiện trước khi kết thúc thương vụ. Hãy luôn mang theo danh sách kiểm tra, để đảm bảo những điều khoản này được thực hiện.

Khi đã hoàn tất các điều khoản cho vay, bên cho vay sẽ ký và chuẩn bị tài liệu kết thúc quá trình duyệt vay. Bạn cần yêu cầu một bản phôtô tài liệu này ngay khi nó được hoàn thiện. Sau đó gửi chúng cho luật sư xem xét. Nếu có điều gì bất thường, bạn phải thỏa thuận với bên cho vay.

Đại lý giao kèo

Vài ngày trước khi kết thúc thương vụ, đại lý giao kèo sẽ tham gia.

Đại lý giao kèo là bên trung gian hỗ trợ quá trình kết thúc thương vụ. Họ chuẩn bị bản tuyên bố kết thúc thương vụ cho cả bên mua và bên bán, xử lý khoản đặt cọc sớm, tài liệu vay vốn và phí kết thúc liên quan đến chuyển giao quyền sở hữu.

Đại lý giao kèo sẽ mua bảo hiểm quyền sở hữu, trả lại các khoản thế chấp còn lại, ngừng quá trình điều tra và lưu giữ các chứng thư tài sản sau khi kết thúc thương vụ.

Bạn có nên mua bảo hiểm quyền sở hữu?

Bảo hiểm quyền sở hữu bảo vệ bạn khỏi những vấn đề về quyền sở hữu có thể xảy ra trong quá trình bạn sở hữu tài sản. Bạn có thể nghĩ: "Tôi vừa trả tiền luật sư để kiểm tra quyền sở hữu và anh ta nói rằng mọi thứ đều ổn".

Nhưng nếu luật sư bỏ sót điều gì thì sao? Nếu sau này có người khiếu nại về vấn đề mà người luật sư không phát hiện ra thì sao?

Cách đây vài năm, tôi đàm phán một thương vụ tuyệt vời và tiến tới kết thúc. Tôi tiến hành nghiên cứu đầu tư, danh sách kiểm tra đã hoàn thành, cam kết vay đã có và quyền sở hữu hợp pháp.

Hai ngày trước khi kết thúc thương vụ, sở cảnh sát địa phương gọi điện cho tôi và hỏi có phải tôi đang định mua tài sản đó không.

Tôi nói "vâng". Họ hỏi tên người bán và tôi nói cho họ. Họ thông báo với tôi là người này không sở hữu tài sản, chủ sở hữu sống ở Florida và không hề biết gì về vụ mua bán.

Cảnh sát phát hiện ra là người bán đã làm giả giấy tờ và nộp cho cơ quan chức năng, chuyển tài sản sang tên anh ta.

Khi luật sư của tôi nghiên cứu quyền sở hữu, họ nhận thấy việc chuyển tên dường như hợp pháp. Trên thực tế, người luật sư đã xác nhận quyền sở hữu hợp pháp!

Tuy nhiên, chứng nhận của luật sư không giống như bảo hiểm quyền sở hữu. Bạn có thể nhận được một lời xin lỗi thật lòng của luật sư, nhưng cách duy nhất để lấy lại tiền là phải mua bảo hiểm quyền sở hữu.

Chuẩn bị kết thúc thương vụ

Thời điểm tốt nhất để kết thúc thương vụ mua tài sản là khi nào? Một số nhà đầu tư muốn kết thúc vào cuối tháng để giảm lãi suất trả trước cho khoản vay.

Tuy nhiên, tôi lại muốn kết thúc vào đầu tháng. Người bán có trách nhiệm nộp cho bạn toàn bộ tiền thuê của tháng đó. Nếu bạn kết thúc vào ngày thứ ba trong tháng, người bán sẽ phải trả bạn

tiền thuê trong 27 ngày của từng khách thuê, bất kể người bán có thu tiền hay không.

Khoản tiền này sẽ đỡ cho bạn phần nào nếu bạn thiếu hụt tài chính thanh toán cho bên bán khi kết thúc thương vụ. Nhưng bạn cũng phải trả nhiều lãi suất trả trước hơn cho khoản vay. Theo kinh nghiệm của tôi, số tiền thuê nhà sẽ cao hơn lãi trả trước nhiều. Bạn nên kết thúc sớm nếu có thể.

Một lợi ích nữa của các tài sản thương mại là bạn không cần đi đến thành phố nơi có tài sản để kết thúc thương vụ. Đại lý giao kèo sẽ gửi bạn bản phôtô tuyên bố kết thúc của người bán. Nếu bạn đồng ý, hãy ký và gửi lại. Nếu không, hãy tiến hành các thay đổi cần thiết.

Hãy đảm bảo là bạn đọc tài liệu này kỹ lưỡng và tập trung vào những phần phân chia tỷ lệ. Đó là những khoản mục như thuế người bán phải trả tính tới thời điểm nhất định, khi bạn mua. Tương tự như vậy, hãy làm như vậy với khoản thu nhập từ việc cho thuê nhà. Thông thường, phần chia tỷ lệ là phần có nhiều sai sót nhất. Và vì sai sót không bao giờ có lợi cho bạn nên nếu không tìm ra sai sót, bạn sẽ phải chịu thiệt hại.

Đại lý giao kèo cũng sẽ gửi bạn bản phôtô những tài liệu kết thúc thương vụ. Hãy gửi bản phôtô đó cho luật sư xem xét. Đã đến lúc xác định và xử lý những yếu tố không nhất quán. Khi luật sư kết luận mọi tài liệu đều ổn, bạn hãy ký giấy tờ trước công chứng viên và gửi cho đại lý giao kèo. Bạn có thể tìm công chứng viên trong sổ điện thoại, hoặc ở các công ty bảo hiểm, văn phòng môi giới thế chấp và ngân hàng.

Khi bạn thúc đẩy các giấy tờ này, người bán cũng làm như vậy. Các bên thường ký và gửi giấy tờ đến đại lý giao kèo qua công ty chuyển phát nhanh. Hãy đảm bảo là bạn có thể theo dõi gói bưu phẩm và có xác nhận giao nhận.

Những vấn đề cần có trong ngày kết thúc thương vụ

Dù đã rất tập trung để kết thúc thương vụ, bạn vẫn nên có kế hoạch cho tương lai. Khi đó, bạn sẽ sẵn sàng và đầy năng lượng cho ngày tiếp quản tài sản.

Vấn đề quan trọng nhất phải hoàn thành là quyết định chọn công ty quản lý tài sản. Bạn có thể tiếp tục thuê công ty đang quản lý nếu bạn có ấn tượng tốt về công ty đó trong quá trình tìm hiểu đầu tư. Tuy nhiên, nếu không tốt, bạn có thể thay đổi.

Bất kể bạn làm gì, hãy đảm bảo là bạn có nhiều công ty để lựa chọn và chọn lấy công ty tốt nhất. Đừng chọn chỉ vì giá cả. Ngoài ra cũng không nên thử đàm phán giảm giá với những công ty này. Công ty quản lý đóng vai trò chủ chốt trong nhóm của bạn. Nếu trả giá quá thấp, chất lượng dịch vụ có thể kém đi và dòng tiền của bạn sẽ bị sụt giảm.

Bạn nên thúc đẩy nhân viên chuẩn bị sẵn sàng bảng hiệu, băng rôn và các tài liệu tiếp thị cho tài sản khác.

Vì xem xét các thiết bị chính của tài sản, bạn sẽ biết rõ văn phòng cho thuê và các tòa nhà khác đã được trang bị đầy đủ chưa. Nếu chưa, hãy mua sẵn các thứ bạn cần như máy tính, máy fax, máy photocopy.

Bạn cần thay đổi tên pháp nhân sở hữu mới cho các tiện ích: điện, ga, nước, chất thải, điện thoại, cáp.

Bạn đã cài đặt tài khoản chính cho các nhà cung cấp hiện tại hoặc nhà cung cấp mới cho các dịch vụ phong cảnh, trông nom nhà cửa, bảo trì chỗ đỗ xe, dịch vụ báo động, v.v... Tất nhiên, công ty quản lý tài sản của bạn sẽ xử lý vấn đề này, bạn chỉ cần chắc chắn là mọi việc được thực hiện. Bạn là người quản lý công ty quản lý.

Bạn nên tạo ngân quỹ riêng cho việc điều hành tài sản. Trong kế hoạch marketing của mình, bạn phải liệt kê các bước thực hiện để tìm khách thuê cho những diện tích còn trống, giữ những khách thuê tốt và thay những khách thuê khác. Bạn cần biết được loại báo cáo và tần suất báo cáo của công ty quản lý tài sản.

Cập nhật danh sách nhân viên, bao gồm lương và trách nhiệm. Thiết lập tài khoản ngân hàng tại địa phương để vận hành tài sản. Tài khoản này được sử dụng để thanh toán cho nhà cung cấp và các chi phí cần thiết khác.

Vào ngày tiếp quản, bạn cần làm việc với công ty quản lý để có:

- Lịch thuê hiện tại
- Báo cáo đặt cọc đảm bảo
- Báo cáo khoản mục trả trước
- Xác nhận về tiền thuê còn nợ
- Bản phôtô các vấn đề tranh chấp còn treo

Bạn cần thảo luận về việc thay đổi giờ giấc của nhân viên, đảm bảo là ngân sách và khoản thanh toán tiền thuê được cập nhật trong hệ thống báo cáo.

Bạn cũng cần biết chắc rằng người quản lý đã liên hệ với tất cả khách thuê, gửi thư thông báo tiếp quản để họ biết tòa nhà đã được bán và người họ cần gặp để kiểm tra về việc thuê nhà trong tương lai.

Ngoài ra hãy thay khóa văn phòng, đảm bảo là máy trả lời tin nhắn được cài tin nhắn trả lời tự động mới.

Nếu đảm bảo được tất cả các yếu tố trên, bạn sẽ điều hành tốt dự án đầu tư mới.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Đến lúc này, bạn đã có bức tranh rõ ràng về toàn bộ quá trình, các cách để sở hữu một tài sản thương mại.

Tuy nhiên, những gì chúng ta đã đề cập chỉ là tóm tắt quá trình. Còn rất nhiều chi tiết và định hướng cần xem xét.

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ thảo luận về rủi ro. Chúng ta sẽ xem xét từng chi tiết kết thúc thương vụ và xem bức tranh tổng thể. Đồng thời, chúng ta sẽ nghiên cứu các rủi ro có thể xảy ra và có thể tránh được trong kinh doanh bất động sản.

7.
CHỈ CHẤP NHẬN NHỮNG RỦI RO THÔNG MINH

Điều tôi đề cập đến ở đây không phải là: “Mục tiêu là giảm thiểu rủi ro." Bởi như vậy dường như rủi ro là mục tiêu trong khi chúng ta tham gia vào kinh doanh bất động sản vì mục tiêu kiếm tiền.

Điều tôi muốn nói đến ở đây là: mục tiêu của chúng ta là loại bỏ rủi ro không cần thiết và hiểu rõ chúng ta có thể chấp nhận những rủi ro nào. Hay nói đơn giản hơn là “chỉ chấp nhận những rủi ro thông minh".

Điều này cũng xảy ra với một số nhà đầu tư – những người đầy nhiệt huyết nhưng lại không chú trọng đến việc chuẩn bị. Trước hết, họ cảm thấy hăng hái đầu tư và do đó, cứ thế tiến hành các thương vụ mà không nghiên cứu hay chuẩn bị gì. Mặc dù vậy, cũng có những người may mắn và thành công trong thương vụ đầu tiên. Nhưng phần lớn họ đều từ bỏ nhanh chóng như khi bắt đầu. Sau đó, họ sẽ nói với những người khác rằng: “Tôi đã thử đầu tư bất động sản nhưng không thành công".

Để tránh những sai lầm như vậy, trong chương này, tôi sẽ chỉ cho bạn cách tránh rất nhiều lỗi dẫn đến việc từ bỏ nghề nghiệp. Đó là một phần của vấn đề loại bỏ rủi ro không cần thiết. Chúng ta sẽ nghiên cứu điều gì không đúng và lý do tại sao, để từ đó, bạn sẽ tự tin hơn vì biết rõ mình cần kỳ vọng điều gì.

Bất kể bạn làm gì, đừng bao giờ để rơi vào tình trạng phân vân, không thể lựa chọn. Có thể bạn sẽ luôn tự hỏi: "Tôi chỉ có thể giỏi về đầu tư bất động sản khi đã thực hiện nhiều thương vụ. Nhưng làm thế nào tôi có thể thực hiện thành công một thương vụ nếu

không giỏi về lĩnh vực này?"

Thực tế là bạn có thể làm được điều mình mong muốn nếu thực hiện những yếu tố sau:

1. Xem xét một loạt các thương vụ

2. Nhận thấy là đàm phán của bạn với người bán không có ý nghĩa ràng buộc

Thực hiện hai bước trên sẽ cho phép bạn:

3. Thường xuyên đưa ra đề nghị mua

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét từng yếu tố trên.

XEM XÉT MỘT LOẠT THƯƠNG VỤ

Khi bắt đầu phân tích thương vụ, bạn không nên đặt ra mục tiêu thành công càng nhanh càng tốt. Mặc dù nghe qua, đây là một lời khuyên lạ lùng, song vì bạn muốn tham gia vào lĩnh vực này lâu dài nên mục tiêu quan trọng ban đầu phải là tạo ra nền tảng bền vững nhất để đầu tư.

Bạn nên phân tích càng nhiều thương vụ càng tốt. Luyện tập giúp mang lại sự hoàn hảo. Khi xem xét các thương vụ, bạn sẽ có cảm nhận tốt hơn về các con số.

Tất nhiên ban đầu, mọi thứ sẽ đều rất mới mẻ. Nhưng dần dần qua từng thương vụ, bạn sẽ quen và thành thạo chúng. Bạn sẽ nhận thấy:

• Ồ, tôi chưa bao giờ thấy một thương vụ tốn kém thế

• Tôi đã xem qua tám thương vụ ở khu vực đó của thành phố, và đây là thương vụ đầu tiên có tỷ suất doanh thu trên vốn đầu tư là hơn 10%.

• Tôi bắt đầu thấy không gian bán lẻ ở tòa nhà đó những ngày này đang hoạt động với công suất.... vậy tại sao thương vụ đó lại có giá thấp thế?

Những gì bạn đang làm là quan sát, so sánh và đặt câu hỏi.

Như đã nói, hãy bắt đầu xây dựng quan hệ với những người môi giới ngay khi có thể. Khi xây dựng quan hệ, bạn cần hiểu là ban đầu người ta sẽ thử bạn. Người môi giới sẽ giới thiệu cho bạn vài

thương vụ để xem liệu bạn có phải là người có khả năng hay không. Họ thường có một vài thương vụ mà họ không thể bán được cho ai khác, do đó họ sẽ giới thiệu chúng cho bạn. Tuy nhiên, biết đâu bạn lại có thể thành công với chúng.

Hãy nhớ rằng ngay cả những thương vụ tồi cũng hữu ích với bạn. Bạn có thể phân tích thêm nhiều thương vụ nữa, và có cơ hội xây dựng quan hệ với người môi giới. Tuy nhiên, để làm được như vậy, bạn cần xử lý hợp lý những thương vụ tồi. Dưới đây là các lựa chọn cho bạn:

Lựa chọn 1: Giữ im lặng. Thực tế, đây là hành động không chuyên nghiệp. Bạn nên cảm ơn nhà môi giới vì đã giới thiệu cho bạn và coi đó là cơ hội để giải thích những yếu tố bạn đang cần tìm.

Lựa chọn 2: Gọi cho nhà môi giới và nói: “Anh này, tại sao anh lại giới thiệu thương vụ đó cho tôi? Cũng như tôi, anh biết thừa là những con số đó không hợp lý. Anh biết đấy, tôi có ngu ngốc đâu”. Đây là cách tuyệt vời giúp bạn không bao giờ có thể làm ăn với người môi giới đó nữa.

Lựa chọn 3: Gọi cho nhà môi giới và nói: "Cảm ơn anh đã giới thiệu vụ đó cho tôi. Không may là những con số đó không phù hợp với các tiêu chí mua của tôi. Chỉ những thương vụ có tỷ suất doanh thu trên vốn đầu tư tối thiểu 10% mới phù hợp với tôi. Trong danh mục của anh còn vụ nào hợp với các tiêu chí của tôi không?"

Bạn vừa cảm ơn nhà môi giới đã giới thiệu, kể cả thương vụ đó không tốt. Điều đó thể hiện phong cách chuyên nghiệp, và giúp bạn khác biệt so với những nhà đầu tư khác trong danh sách của anh ta. Những gì bạn vừa làm cũng xác định cho nhà môi giới biết loại thương vụ bạn đang tìm.

Bây giờ, bạn chiếm ưu thế hơn tất cả các nhà đầu tư không chuyên nghiệp, những người thường gọi cho nhà môi giới và nói: "Này, anh có vụ nào tốt cho tôi không?" Và bạn sẽ có được các thương vụ tốt hơn.

TRƯỚC HẾT, ĐÓ CHỈ LÀ MỘT CUỘC HẸN

Nếu nghĩ rằng mỗi cuộc hẹn là một lời cam kết quan trọng, thì bạn sẽ rất mệt mỏi. Vì thế, bạn chỉ nên coi mục đích của những lần gặp ban đầu là tìm hiểu lẫn nhau.

Giả sử bạn đang xem xét một thương vụ và nhận thấy nó có triển

vọng. Hai bên sẽ tìm hiểu nhau thông qua việc bạn đưa ra một đề nghị, theo mẫu thư bày tỏ nguyện vọng. Bạn chỉ hẹn gặp và không đưa ra một cam kết nào. Từ đó, bạn sẽ có bước thứ ba và bước cuối cùng để trở thành nhà đầu tư bất động sản giỏi.

THƯỜNG XUYÊN ĐƯA RA ĐỀ NGHỊ

Bạn nên cố gắng gửi đi càng nhiều thư bày tỏ nguyện vọng càng tốt. Bởi khi nói chuyện với người môi giới hoặc người bán về một thương vụ, bạn sẽ có thêm kinh nghiệm về việc bắt đầu quá trình đàm phán.

Chính vì thế nếu ngay cả khi các con số về dự án không như bạn mong đợi, bạn vẫn nên chuẩn bị và gửi thư bày tỏ nguyện vọng! Tất nhiên, bạn sẽ không làm việc này cả đời, mà chỉ trong thời kỳ đầu vào nghề.

Tuy nhiên, bạn cần phân tích số liệu, tỷ suất của cơ hội tiềm năng trước khi gửi thư bày tỏ nguyện vọng. Ngoài ra, bạn cũng không nên bị chi phối bởi yếu tố chất lượng thương vụ kém và không đưa ra những lời đề nghị thường xuyên.

Hãy viết thư bày tỏ nguyện vọng. Đừng chỉ gửi qua fax cho người môi giới và người bán. Thay vào đó, hãy gọi người bán và nói:

Tôi đang định gửi fax cho ông thư bày tỏ nguyện vọng về bất động sản ở phố Main. Tôi muốn nói rằng tôi đã phân tích các số liệu và giá đề nghị của tôi đưa ra thấp hơn nhiều so với giá chào bán. Dựa trên số liệu được cung cấp, và nhu cầu của tôi là tỷ suất doanh thu trên vốn đầu tư vốn là 10% cho thương vụ, tôi đưa ra mức giá đề nghị là X đô-la. Tôi biết đây là mức giá thấp hơn nhiều so với giá chào bán. Vậy tôi có nên gửi bản đề nghị không?

Bên bán sẽ đặt câu hỏi với bạn. Điều này giúp mang lại cho bạn kinh nghiệm trả lời câu hỏi về thương vụ bạn đang đề nghị. Bạn càng luyện tập bước này nhiều, bạn càng tạo thêm sự tự tin và lực đẩy, cũng như xây dựng thêm mối quan hệ với người bán cũng như người môi giới.

Thông thường, bạn sẽ nhận được câu trả lời: "Được, anh gửi fax đi". Chính vì thế bạn có thể đàm phán với mức rủi ro bằng 0. Liệu bạn có phải trả lời các câu hỏi mà bạn không thể trả lời? Có, nhưng nếu như vậy thì sao? Bất cứ ai hoạt động trong lĩnh vực này cũng đều phải trải qua tình trạng đó. Đó không phải là vấn đề lớn.

Nếu đề nghị mua với giá thấp của bạn được chấp nhận, bạn sẽ thu

được nhiều kinh nghiệm!

CÁCH NHẬN BIẾT THƯƠNG VỤ KHÔNG TỐT NGAY TỪ ĐẦU QUÁ TRÌNH?

Bây giờ, bạn đã thu được rất nhiều kinh nghiệm, biết cách phân tích thương vụ và đưa ra đề nghị. Vì thế, việc tiếp theo bạn cần là quản lý thời gian hợp lý.

Khi đưa ra đề nghị, phân tích những đề nghị có tính cạnh tranh khác, bạn sẽ nhận ra vấn đề và nếu ước lượng mức độ của vấn đề càng sớm thì hiệu quả của bạn càng cao. Khi đó bạn sẽ biết cách dành ít thời gian cho những thương vụ tồi và đầu tư thời gian cho những thương vụ có tiềm năng.

Dưới đây là những lý do khiến thương vụ thất bại:

Số liệu kém

Mặc dù biết rằng chúng ta nên đưa ra đề nghị và không nên băn khoăn bởi việc tốn thờ gian cho những thương vụ không hợp lý, song chúng ta cũng nên từ bỏ những thương vụ mà số liệu không hợp lý.

Điều đó có nghĩa là bạn vẫn đưa ra đề nghị và không từ bỏ quá sớm. Nhưng khi nhận thấy người bán sẽ không giảm giá, hoặc không hỗ trợ tài chính cho mức giá đó, thì bạn nên bỏ qua thương vụ đó.

Tuy nhiên, hãy luôn gọi điện cho người bán và người môi giới giải thích thật lịch sự lý do bạn từ bỏ.

Không có số liệu

Như đã nói, khi yêu cầu số liệu, bạn phải yêu cầu thông tin cụ thể. Bạn muốn số liệu thực của hai năm qua và báo cáo lỗ lãi đến thời điểm hiện tại. Và điều gì xảy ra nếu người bán nói: "Tôi không có số liệu đó"?

Thực tế là đôi khi bạn sẽ gặp phải trường hợp như vậy. Trong một số trường hợp, điều đó là sự thật. Người bán nói họ vừa thuê một công ty quản lý mới và công ty cũ đã giữ toàn bộ tài liệu. Tuy nhiên, đó cũng có thể chỉ là lời bào chữa.

Đối với tôi, tôi chưa bao giờ tiếp tục thương vụ trừ khi người bán

cung cấp những số liệu chính xác.

Số liệu kỳ vọng

Đôi khi, những số liệu cung cấp chỉ là dự kiến hoặc là kỳ vọng của tài sản đó trong tương lai. Nếu mọi số liệu bạn nhận được chỉ là kỳ vọng, thì đó là dấu hiệu báo động đỏ.

Người chủ tài sản nói rằng: “Việc kinh doanh của tôi không hiệu quả. Nếu hiệu quả, tôi có thể cung cấp cho anh các số liệu tốt. Nhưng anh đừng vì thế mà không trả tôi theo mức hoạt động tốt!"

Đó là một đề nghị hết sức ngớ ngẩn. Nhưng thực tế, rất nhiều người bán đưa ra những đề nghị như vậy.

Tuy nhiên, số liệu kỳ vọng cũng không ảnh hưởng đến thương vụ, chỉ cần bạn đừng đưa ra giá mua dựa trên những số liệu đó. Nếu bạn đến ngân hàng vay tiền, họ sẽ không cho bạn vay dựa trên số liệu không có thực trên.

Tài sản không tốt

Số liệu trông có vẻ tốt, nhưng vẫn có thể ẩn chứa vấn đề đau đầu về tài sản.

Đôi khi, các số liệu tốt là bởi vì các khoản mục bảo trì của tài sản bị trì hoãn nhiều lần. Nếu mọi hệ thống cơ và các hệ thống khác đều cũ, sau khi mua, bạn sẽ phải tốn tiền bảo trì.

Có thể những tài sản đó vẫn hoạt động, nhưng bạn nên tránh xa chúng nếu chưa thực hiện nhiều thương vụ lớn. Bởi chỉ khi thực hiện nhiều thương vụ lớn, bạn mới có đủ kinh nghiệm và nguồn lực để xử lý những thách thức lớn, mang lại cho bạn lợi nhuận lớn tương ứng.

Khu vực không phù hợp

Trong kinh doanh bất động sản, có một nguyên tắc cũ nhưng hữu ích: Nhà của bạn nên là căn kém nhất trong khu vực xung quanh. Nếu đó là căn tốt nhất, những căn kém hơn xung quanh sẽ làm giảm giá trị của ngôi nhà của bạn. Bạn sẽ muốn những căn xung quanh sẽ làm tăng giá trị cho nhà bạn.

Tương tự với bất động sản thương mại. Bạn đang xem xét một tòa nhà cho những gian hàng loại trung bình thuê trong khi những ngôi nhà quanh khu vực lại chỉ dành cho những gian hàng trị giá

vài đô-la, và cửa hàng chơi điện tử cho trẻ con? Những khu vực xung quanh này sẽ làm hỏng việc kinh doanh tòa nhà của bạn.

Rất nhanh, tòa nhà mục tiêu của bạn sẽ mất những khách thuê cao cấp. Bạn chỉ có thể cho khách hạng thấp thuê. Như vậy, giá trị tài sản của bạn sẽ nhanh chóng giảm đi.

Mọi tài sản được phân thành các hạng từ A đến D, và tương tự như vậy với các khu vực. Tránh kinh doanh ở khu vực D. Chúng có thể mang lại lợi nhuận cao nhưng với điều kiện người quản lý phải giỏi và phải nỗ lực rất nhiều. Đầu tư kinh doanh trong khu vực D chỉ là trò chơi mà bạn có thể thực hiện trong vài năm tới, khi bạn đã giàu kinh nghiệm.

Chính vì thế, bạn nên đầu tư vào tài sản hạng C. Tài sản này không đẹp, nhưng sẽ có khách thuê với nguồn thu ổn định.

Những bất động sản đã rao bán trên thị trường một thời gian dài

Thị trường bất động sản quá sôi động để có thể có một bất động sản tốt tồn tại lâu. Nếu một tài sản tồn tại trên thị trường lâu, bạn cần cẩn trọng, kiểm tra xem có vấn đề gì không.

Hãy xem cách người môi giới liên hệ với người mua để bán tài sản. Trước tiên, người môi giới sẽ gọi trong danh sách những người mua tốt nhất, rồi mới đến những người khác. Và cuối cùng mới đến những người đồng nghiệp của họ.

Nếu tài sản vẫn không bán được, họ sẽ quảng cáo trên Internet và trên chuyên trang của một số báo chí.

Sau khi tất cả những đối tượng nói trên đã xem xét tài sản, thì rất khó có khả năng đó là thương vụ tốt. Tuy nhiên, tôi đã thấy tìm một vài tài sản thật sự tốt mà nhà đầu tư khác bỏ qua. Nhưng những trường hợp như vậy vô cùng hiếm.

ĐỪNG RƠI VÀO BẪY

Những cơ hội tìm được một thương vụ tốt đã rao bán lâu trên thị trường rất hiếm nhưng không phải không có. Vì thế, đừng vì cơ hội ít mà bỏ qua.

Nhiều người e ngại thực hiện thương vụ những thương vụ đó đến nỗi họ bỏ qua những thương vụ tốt. Họ tìm lý do để không tiếp tục, để họ không phải đối mặt với nỗi sợ hãi của mình.

Tôi cũng trải qua giai đoạn đó. Khi bắt đầu đầu tư, tôi đã mất vài tháng để thu thập các kiến thức cần thiết để thực hiện thương vụ đầu tiên. Quá trình học hỏi rất thú vị, thoải mái và không có gì đáng sợ. Khi có kiến thức, tôi bắt đầu cảm thấy sợ. Tôi lo ngại khi thực hiện thương vụ đầu tiên. Đó là nỗi sợ về những điều tưởng tượng quá mức và không rõ ràng.

Khi phân tích thương vụ, tôi nhận thấy mình đang tìm kiếm các lý do lý giải tại sao một thương vụ lại không phải là thương vụ. Và tôi luôn tìm ra một, hai có khi đến năm lý do.

Tôi cho phép bản thân được kéo dài tình trạng làm ăn không lợi nhuận trong vài tháng. Sau đó, tôi tìm được một thương vụ với số liệu phù hợp. Nhưng do ám ảnh bởi nỗi sợ, tôi không dám đưa ra lời đề nghị. Tôi thực hiện hành động "cò mồi": Tôi bán thông tin đó cho nhà đầu tư khác với mức phí nhỏ. Tôi tự nhủ ít nhất mình cũng sẽ kiếm được tiền, nhưng thực tế đó chỉ là hành động trốn tránh thực hiện thương vụ.

Nhà đầu tư đó bận rộn với những thương vụ khác đến mức để quá hạn đề nghị. Tôi lại nhượng lại cho một người khác, nhưng ông ta quá bận và người thứ ba nhượng lại cũng vậy.

Tôi biết đây là thương vụ tốt. Không còn lý do gì để thoái thác, tôi quyết định mua thương vụ đầu tiên.

Đôi khi, chỉ một thương vụ nhỏ cũng làm nên sự khác biệt! Và chỉ ba tháng sau, tôi có thêm ba thương vụ nữa. Sau sáu tháng, tôi có chín thương vụ. Sau một năm chế ngự nỗi sợ, tôi có được 11 thương vụ. Không có gì tốt hơn là hành động và vượt qua rào cản thực hiện thương vụ đầu tiên.

Nếu nhận thấy mình đang tìm lý do để không phải thực hiện thương vụ, hãy tìm cho mình một đối tác có kinh nghiệm để hỗ trợ bạn trong thương vụ đầu tiên. Điều đó sẽ giúp bạn tự tin trong những bước tiếp theo và tự mình thực hiện các thương vụ.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "TÔI PHẢI THỰC HIỆN THƯƠNG VỤ NÀY."

Điều này xảy ra vì một số lý do: Bạn có thể vẫn đang chờ đợi thương vụ đầu tiên nhưng đã bắt đầu cảm thấy tuyệt vọng.

Hoặc có thể bạn đã đầu tư vào một vài tài sản, nhưng tài sản này là điều bạn hy vọng nhất, có được nó sẽ giống như chiến tích đối với bạn. Có thể đối thủ đầu tư của bạn đang đấu thầu, hoặc đó là

một tài sản nổi tiếng trong thành phố và bạn đang mơ màng về việc tổ chức họp, tuyên bố bạn đã sở hữu nó.

Khi cảm thấy mình thật sự cần thực hiện thương vụ, hãy lùi lại và tìm ý kiến khách quan. Nếu không, bạn sẽ không thể tiến hành các thương vụ khác. Lấy tình huống sau:

Bạn có được số liệu từ người bán. Tuy đó chỉ là số liệu kỳ vọng, nhưng trông có vẻ tốt. Theo người bán, bạn sẽ rất có lợi với thương vụ này và do đó bạn tiến hành thương vụ.

Người bán yêu cầu bạn đưa ra đề nghị trước khi có các số liệu thực. Họ nói: "Khi đã thống nhất giá cả, tôi sẽ cung cấp cho bạn những số liệu đó".

Bạn xem xét các điều khoản và cảm thấy phấn khởi. Ông ta đồng ý giảm 10% so với mức giá bạn đưa ra!

Khi có số liệu thực, bạn không còn phấn khởi nữa. Có một số vấn đề tiềm ẩn. Nguồn thu tăng giảm thất thường, số liệu kỳ vọng đưa ra dựa trên tháng tốt nhất. Người bán rất tự tin đảm bảo với bạn là nếu quản lý tốt, bạn sẽ dễ dàng thu được nhiều lợi nhuận từ tài sản đó.

Bạn nhận thấy các chi phí cao hơn so với báo cáo. Người bán giải thích rằng ông ta phải trả các chi phí tiện ích, nhưng bạn có thể lắp đồng hồ đo số liệu các tiện ích ở tòa nhà và yêu cầu khách thuê trả. Như vậy, bạn sẽ có một lượng tiền lớn.

Bạn rất thích thương vụ đó, ông ta có vẻ là người thật thà và những gì ông ta nói có vẻ tốt.

Ngay cả công ty quản lý của bạn cũng đồng ý duy trì hoạt động của tài sản như mức người bán đạt được trong những tháng tốt nhất (họ nói thế để gây ấn tượng với bạn). Họ cũng đồng ý là có thể lắp các đồng hồ nhánh ở tòa nhà và thu thêm từ khách thuê.

Bạn mua tài sản.

Sau đó, công ty quản lý không thể đạt được mức thu nhập của tháng tốt nhất. Cũng có tháng gần đạt được mức đó, nhưng hầu hết đều là không đạt được.

Khi chuẩn bị lắp đồng hồ nhánh, bạn thấy mình không thể yêu cầu khách thuê trả tiền dịch vụ tiện ích cho đến khi hợp đồng cũ của họ hết hạn. Điều này dẫn đến một khoảng trống nữa.

Khi bắt đầu quyết định tăng tiền thuê, bạn nhận thấy một số khách quyết định chuyển đi thay vì trả mức hóa đơn tiện ích cao hơn. Còn đối thủ cạnh tranh của bạn đồng ý trả chi phí dịch vụ tiện ích cho khách và tòa nhà của họ mới hơn.

Bây giờ, bạn không chỉ mất khách mà những khách mới cũng không thích tòa nhà của bạn. Dòng tiền của bạn giảm vì tỷ lệ thuê phòng thấp hơn. Giá trị tài sản của bạn cũng theo đó giảm xuống.

Một ngày, bạn nghĩ lại và băn khoăn tại sao mình lại khởi nghiệp với quyết định đầu tư vào tòa nhà thương mại. Bạn tự hỏi liệu công việc kế toán cho nhà máy có còn trống không.

Tất cả những yếu tố đó đều có thể tránh được. Một thương vụ sẽ hiệu quả dựa trên số liệu thực... Ngay khi thấy mình tự hỏi làm thế nào để "thương vụ này tốt", bạn cần từ bỏ và tìm thương vụ khác. Điều duy nhất bạn phải làm là quyết định mua dựa trên lý trí gia tăng của cải cho mình.

XÁC ĐỊNH VỊ TRÍ CỦA BẠN

TRONG CHU TRÌNH BẤT ĐỘNG SẢN

Bạn cần luôn biết điều này khi mua một tài sản. Hãy nhớ rằng bạn không chỉ mua tài sản mà còn tham gia vào thị trường.

Thị trường địa phương hoạt động thế nào?

Có nhiều việc làm mới không và dự kiến có thêm việc mới không?

Nguồn cung thế nào?

Trong vòng vài năm qua, chính quyền đã cấp phép cho bao nhiêu tài sản giống như loại bạn đang định mua?

Bao nhiêu trong số đó được xây gần tòa nhà của bạn?

Nếu con số là trên trung bình, bạn cần phải giải đáp thêm câu hỏi: Thị trường có dư cung không hoặc liệu nó có tăng trưởng đủ nhanh để sử dụng hết nguồn cung đang dư thừa không?

Còn đất trống để xây dựng thêm một tòa nhà gần tòa nhà của bạn hay không?

Có thông báo gì gần đây về lượng việc làm trong khu vực đang giảm không?

Tình hình thuê nhà vài năm gần đây thế nào? Nó tăng, giữ nguyên hay giảm sau vài năm làm ăn rất kém?

Ngoài ra, còn có một số vấn đề quan trọng cần giải đáp về thị trường trước khi bạn gia nhập thị trường. Câu trả lời sẽ quyết định chiến lược rút khỏi thị trường và các thông số mua của bạn.

Nếu bạn tham gia vào thị trường có sự tăng tốc hoặc gia tăng từ lâu, chắc chắn thị trường đó sẽ nhanh chóng bị dư cung. Trong trường hợp đó, chiến lược của bạn sẽ là không nên nắm giữ tài sản nào trong thị trường này. Bạn nên mua tài sản và nhanh chóng bán cho người khác để luôn có tiền mặt trong tay. Tiền mặt là vua trong một thị trường đi xuống ở khu vực đó.

Điều gì xảy ra nếu bạn có một thương vụ vô cùng hấp dẫn và bạn không muốn bỏ qua? Hãy bỏ qua bởi khi thị trường quay vòng, bạn sẽ có được thương vụ hấp dẫn như vậy trong vòng chưa đến sáu hoặc tám tháng sau.

Nếu bạn mua tài sản vào lúc thị trường cao điểm, hãy chuẩn bị tinh thần rằng tài sản đó sẽ không còn hấp dẫn như vậy nữa. Bạn sẽ phải giữ tài sản khi thị trường đi xuống và hồi phục trở lại. Điều đó không có lợi cho bạn, vì tiền của bạn sẽ chôn trong một thời gian dài. Trong thời gian đó, bạn sẽ bỏ lỡ cơ hội thực hiện những thương vụ nhanh chóng và lợi nhuận hơn.

ĐỪNG ĐỂ BẢN THÂN LÀ NGUYÊN NHÂN THẤT BẠI

Điều này thường xảy ra vì ba nguyên nhân:

1. Không hành động

2. Giảm chi phí

3. Thực hiện thương vụ có lợi suất thấp

Không hành động

Bạn có thể dễ dàng nhận ra một vài vấn đề không hợp lý trong thương vụ của mình nhưng bạn bỏ qua nó. Có thể bạn muốn đợi và xem liệu vấn đề có thể tự khắc phục không hoặc vì bạn quá lười biếng. Dù thế nào thì vấn đề thường có xu hướng trở nên tồi tệ hơn.

Phân tích thương vụ quá kỹ cũng có thể gây thất bại cho thương vụ. Bạn đang đào xới kỹ lưỡng các số liệu. Mà điều quan trọng phải

làm là đưa ra đề nghị. Hãy đảm bảo là bạn không chần chừ trong việc đưa ra đề nghị.

Giảm chi phí

Một số người cố gắng tiết kiệm tiền cho quá trình tìm hiểu tài sản bằng cách tự mình thực hiện. Điều đó thật ngu ngốc. Dù bạn làm việc đó giỏi đến đâu và khả năng tập trung vào số liệu tốt thế nào, bạn vẫn sẽ bị chi phối bởi cảm tính với thương vụ nhiều hơn so với chuyên gia điều tra.

Hãy thuê một chuyên gia địa phương có nhiều kinh nghiệm để làm việc đó cho bạn. Người đó hiểu rõ luật địa phương và luật bang, khu vực xung quanh và thậm chí hiểu tài sản bạn đang nhắm mua. Chỉ một câu nói của người đó, bạn có thể thiết kiệm được hàng nghìn đô-la cho việc điều tra.

Đừng cố gắng tiết kiệm tiền thuê luật sư bằng cách thuê một người bạn, họ hàng hay luật sư không chuyên về lĩnh vực này. Chi phí thuê luật sư bất động sản thương mại tốn kém, nhưng họ sẽ giúp bạn tránh được những thương vụ tồi và bảo vệ bạn trong các thương vụ bạn đầu tư. Hãy nhớ: chỉ nên thực hiện những thương vụ có thể mang lại lợi nhuận đủ để chi trả chi phí thuê luật sư và những chuyên gia khác. Trong tương lai, luật sư đó có thể giúp bạn trong nhiều thương vụ khác và số tiền bạn thu được sẽ nhiều hơn chi phí bỏ ra.

Việc giảm chi phí cho tài sản có thể khiến bạn gặp rắc rối. Khi phát sinh yêu cầu sửa chữa, hãy thực hiện. Khi người thuê gặp vấn đề về bảo trì, hãy yêu cầu nhà quản lý tài sản của bạn xử lý ngay vấn đề.

Khách thuê thường bỏ tòa nhà của bạn do bạn không xử lý các vấn đề về bảo trì chứ không phải vì vấn đề giá thuê.

Do đó, bạn không những phải phản ứng nhanh mà còn phải chủ động. Hãy xây dựng một chương trình thường xuyên tìm hiểu những vấn đề bảo trì của tài sản chưa thực hiện. Khi thường xuyên được sửa chữa, tòa nhà của bạn trông sẽ đẹp hơn và khách thuê sẽ nhận thấy sự quan tâm của bạn.

Khi khách thuê nghe được những phàn nàn về toà nhà, bạn sẽ gặp rắc rối. Bạn đã làm ảnh hưởng đến hình ảnh của các việc kinh doanh khác nữa và bạn sẽ phải trả giá cho chuyện đó. Không những khách thuê sẽ chuyển đi ngay mà việc cho thuê sẽ trở nên khó khăn hơn.

Như vậy, doanh thu sẽ ngày càng sụt giảm. Trong những tháng tiếp theo, tòa nhà của bạn sẽ phải đối mặt với tình trạng không có khách thuê. Bạn sẽ tiếp tục trì hoãn việc bảo trì vì dòng tiền mặt đang cạn. Cuối cùng, bạn có được một khách thuê sẵn sàng trả mức phí thuê thấp hơn, nhưng đó không phải là khách thuê giúp cải thiện hình ảnh tòa nhà của bạn. Điều đó lại càng làm giảm lượng khách thuê, v.v...

Bạn sẽ cố gắng xử lý khó khăn bằng cách bán tòa nhà đi, và bị sốc khi phát hiện ra giá trị tài sản của mình đã sụt giảm. Vậy bạn phải làm gì với tình trạng sụt giảm đó? Hãy duy trì bảo dưỡng cho tòa nhà bằng mọi giá.

Thực hiện thương vụ có lãi suất thấp

Thương vụ cận biên không phải là không tốt. Bạn có thể bỏ qua số liệu thực tế, với tài sản được bảo trì tốt tại một khu vực chấp nhận được. Chỉ có một vấn đề là lợi suất từ thương vụ.

Các thương vụ có lợi suất thấp có tỷ suất vốn hóa thấp hơn 10%. Một số nhà đầu tư sẽ nghĩ rằng đây là con số không thể tưởng tượng. Một vài chủ sở hữu bất động sản và đầu tư bất động sản có thể nói với bạn là không thể có được tỷ suất cao như vậy ở khu vực đó.

Hãy cứ để họ nói nhưng đừng nghe theo họ. Đó là những người đầu cơ. Tôi không tin tưởng vào cách thức kinh doanh của họ. Có thể tôi theo trường phái cổ điển, vì tôi tin rằng dòng tiền là Vua.

Những người đầu cơ có thể và thật sự kiếm được rất nhiều tiền, nhưng chúng ta là những nhà đầu tư theo trường phái bảo thủ. Sự khác biệt là ở chỗ, người đầu cơ đánh cược vào sự kỳ vọng. Họ sẵn sàng chung sống với dòng tiền rất thấp. Trên thực tế, có khi họ mua một tài sản có dòng tiền âm và hy vọng một ngày nào đó họ sẽ được bù đắp.

Đầu cơ tương tự như đầu tư dựa trên số liệu kỳ vọng. Nếu thị trường chuyển dịch bất ngờ khỏi xu thế mà người đầu cơ hy vọng, họ sẽ phải giữ tài sản trong một thời gian lâu hơn.

Ngược lại với cách trên là đầu tư dựa trên dòng tiền. Nếu thị trường bất ngờ dịch chuyển theo chiều hướng xấu đi, tôi sẽ chỉ bị giảm dòng tiền. Tôi thích cách đó hơn.

Ít hoặc không có giao thông

Giao thông được xem là yếu tố hàng đầu trong việc quyết định mua bất động sản. Nói cách khác, khi giao thông thuận lợi, mọi thứ khác cũng sẽ tốt, ví dụ như hoạt động bán hàng và ngược lại.

Hãy thận trọng với những tài sản mà khách hàng khó tiếp cận, hoặc không có đủ giao thông hỗ trợ. Như tôi đã đề cập, giao thông ở bên này và bên kia của khu phố, hoặc từ khu nhà này tới khu nhà khác có thể rất khác nhau.

Một số nhà đầu tư thương mại đánh giá cao những khu vực có cửa hàng của những công ty lớn như MacDonald's và Starbucks. Người ta gọi đó là cách tiếp cận đi theo chiếc xe phía trước, đây là cách rất hay. Những công ty này lựa chọn địa điểm theo phương thức khoa học và bạn sẽ được lợi ích từ việc đó. Bạn nên chú ý nhiều đến địa điểm họ đặt bất động sản. Chắc chắn, các hành động của họ đều có mục đích.

KHI NỢ TỐT CHUYỂN THÀNH NỢ XẤU

Đôi khi, ta có thể đầu tư vào những tài sản tốt mà không phải trả tiền mặt. Nói cách khác, đó là những thương vụ thường yêu cầu trả tiền mặt, nhưng bạn có thể tìm người cho bạn vay cho khoản đó.

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ thảo luận sâu hơn về vấn đề tài chính. Tuy nhiên, ở đây có một vấn đề mà chúng ta cần quan tâm, đó là: Bạn có thể thu xếp rất nhiều khoản nợ cho một thương vụ không có nghĩa là bạn cần phải làm vậy.

Nợ luôn làm cạn kiệt dòng tiền và mối nguy hiểm nảy sinh khi thương vụ của bạn có dòng tiền ban đầu ít. Khi đó, bạn sẽ phải đối mặt với rủi ro lớn.

Hãy nghĩ về dòng tiền sau khi đã trừ phần chi phí cho dịch vụ vay nợ. Đó là khoản tiền còn lại mà bạn có thể bỏ túi, hoặc có thể sử dụng vào tài sản. Ví dụ: nếu tài sản cần sửa chữa thêm hoặc lượng phòng thuê bị giảm mà bạn vẫn có dòng tiền đó, bạn sẽ dễ dàng vượt qua những thăng trầm.

Khi bạn có một thương vụ mà trên giấy tờ mọi việc dường như đều tốt nhưng thực chất lại có rất nhiều khoản nợ và dòng tiền rất ít, thì có lẽ thương vụ đó chỉ mang tính kỳ vọng. Bạn nên biết chính xác các con số, nếu không việc đầu tư của bạn sẽ nhanh chóng gặp khó khăn.

Hãy ghi nhớ hệ số năng lực trả nợ:

$$\text{Hệ số năng lực trả nợ} = \frac{\text{Thu nhập ròng từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Bất kể khả năng thu xếp khoản nợ của bạn thế nào, hệ số năng lực trả nợ của bạn cũng nên là 1,25 hoặc cao hơn. Điều đó sẽ giúp bạn có dòng tiền đủ để chi trả các chi phí và các khoản nợ.

Khi ngân hàng cung cấp tài chính cho bạn, họ sẽ yêu cầu bạn có hệ số năng lực trả nợ là 1,20 hoặc cao hơn vào những thời điểm tốt, và khoảng 1,25 vào những thời điểm khó khăn. Đó là nguyên tắc hay mà bạn nên áp dụng, kể cả khi bạn không vay tiền từ ngân hàng.

ĐỪNG TỰ THUYẾT PHỤC ĐỂ THẤT BẠI

Dưới đây là ba chỉ số bạn nên cố gắng để luôn đạt mức cao nhất:

1. Các khoản thu

2. Tỷ lệ thuê phòng

3. Thái độ

Các khoản thu

Bạn có thể cho phép công ty quản lý có một số khoản tiền thuê nhà tồn đọng vào thời gian đầu tháng nhưng phải giải quyết hết khi cuối tháng.

Tất nhiên, chúng ta không nên nói với khách thuê là họ có một tháng để thanh toán tiền. Thay vào đó, bạn nên đặt ra một mức chuẩn trong khoản thu. Nếu không đạt mức 100%, bạn cũng nên đạt mức tốt nhất. Nhiệm vụ của bạn là phải quản lý công ty quản lý.

Ngay cả khi bạn đặt ra mục tiêu thu đủ 100% tiền thuê nhà vào cuối tháng, thì thường vẫn có khoảng 3% tiền thuê không được thanh toán đúng hạn. Bạn phải đảm bảo là công ty quản lý sẽ tích cực truy thu từ những khách thuê đó. Sau 30 ngày, những khoản tiền thuê không thu được có khả năng sẽ không thể thu hồi vĩnh viễn.

Tỷ lệ thuê phòng

Công việc đầu tiên của công ty quản lý của bạn là tìm đủ khách thuê cho diện tích còn trống của tòa nhà. Nhiệm vụ thứ hai là thu tiền thuê và nhiệm vụ thứ ba là duy trì mức diện tích thuê không còn trống. Chi phí lớn nhất bạn phải trả là việc thay đổi khách thuê.

Tỷ lệ thuê phòng của bạn ít nhất cũng phải tương đương với tỷ lệ thuê phòng trung bình của loại tài sản như của bạn trên thị trường. Nếu tỷ lệ này thấp hơn, nghĩa là công ty quản lý đang làm việc không tốt. Nếu cao hơn, nghĩa là bạn đã chọn được một công ty tốt.

Nếu trong tháng, một căn hộ của bạn trống, điều đó có nghĩa là bạn sẽ không bao giờ lấy lại được khoản thu từ căn hộ trong tháng đó. Do vậy, để tránh tình huống này, bạn cần có chương trình thu hút khách thuê nhà tốt.

Yếu tố đầu tiên của chương trình là thực hiện việc bảo trì. Hãy yêu cầu người quản lý gọi cho khách thuê và xác nhận yêu cầu. Tiếp theo, chất lượng dịch vụ phải tốt, đủ khả năng xử lý vấn đề trong vòng 24 giờ. Nếu đó là trường hợp khẩn cấp, bạn cần có phản hồi ngay.

Sau khi hoàn thành việc bảo trì, bạn cần gọi đến khách thuê và hỏi xem liệu họ đã hài lòng với việc sửa chữa chưa. Nếu chưa, bạn cần nhanh chóng thực hiện lại việc bảo trì. Nếu họ hài lòng, nghĩa là bạn vừa biến yêu cầu bảo trì thành ấn tượng tích cực của khách thuê đối với tòa nhà của bạn.

Người quản lý không những cần phản ứng nhanh mà còn phải chủ động trước những vấn đề của khách thuê. Họ phải luôn chú ý đến mọi vấn đề và tự xử lý, bất kể là khách thuê có yêu cầu hay không. Bây giờ, bạn đã thật sự chiếm được tình cảm của khách.

Thái độ

Yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến bản báo cáo lỗ lãi của bạn. Một điều quan trọng là mọi nhân viên của bạn phải có thái độ có thể làm được. Thái độ đó phải được thể hiện trong quá trình cho thuê tòa nhà, giải quyết với khách thuê và tương tác với các nhà thầu khoán.

Tôi đã đi được nửa đường trong dự án tái sắp xếp lớn. Công ty quản lý đầu tiên của tôi có kỹ năng rất tốt, nhưng điều đó không giúp che giấu sự kém hiệu quả. Khi tôi phát hiện ra điều này thì công ty đã tiêu của tôi một số tiền lớn.

Chính vì thế, ngay lập tức, tôi thuê một công ty khác. Sau vài tháng, tôi đến thăm hiện trường, nói chuyện với người quản lý. Tôi không hài lòng với tỷ lệ thuê phòng cũng như cách thức công ty hạch toán chi phí. Tôi gặp người quản lý và người phụ trách về bảo trì để thảo luận về các mục tiêu trong vòng 30-90 ngày tới. Và khi đưa ra một mục tiêu, tôi thấy người quản lý đưa mắt nhìn người phụ trách bảo trì và nháy mắt.

Khi đó tôi hiểu rằng tài sản của tôi sẽ gặp khó khăn nếu vẫn để cô ta quản lý tài sản. Tôi trao đổi băn khoăn của mình với công ty quản lý. Theo công ty quản lý đó thì cô ấy quyết định theo đuổi cơ hội khác. Và tài sản của tôi nhanh chóng được cải thiện.

Một cán bộ điều hành tại Nordstrom – cửa hàng nổi tiếng vì có dịch vụ khách hàng rất tốt – đã từng được hỏi làm thế nào để họ có thể đào tạo được những nhân viên giỏi như vậy. Anh ta trả lời là họ từ bỏ chiến lược chỉ tập trung vào đào tạo, mà tập trung vào tìm nhân viên có thái độ tốt. Thực tế là Nordstrom có đào tạo nhân viên, nhưng họ biết rằng đào tạo không thể giúp biến một thái độ xấu thành tốt.

PHÂN BỔ CÔNG VIỆC HỢP LÝ

Ý nghĩ tự mình thực hiện là một sai lầm. Nếu một người chỉ vì quá tiết kiệm nên không muốn thuê một chuyên gia giỏi hoặc tự cho rằng mình có thể thực hiện công việc tốt hơn bất kỳ người nào khác, thì đó là tính cách của một người tầm thường.

Bạn nên san bớt việc cho mọi người. Nếu bạn có ít tiền, hãy san sẻ nhiệm vụ dễ thực hiện cho các thành viên khác trong gia đình, hoặc cho những người làm công yêu cầu thù lao thấp.

Như đã nói, bạn chỉ nên thực hiện những thương vụ có thể chi trả được cho các chuyên gia chuyên nghiệp như nhà môi giới thế chấp và nhà quản lý tài sản.

Trong một chương ở phần sau, chúng ta sẽ thảo luận mô hình nhóm nhân viên bạn nên xây dựng. Điều chúng ta quan tâm ở đây là mục tiêu của bạn không phải là tự thực hiện công việc mà là điều khiển những chuyên gia làm việc cho mình.

Cách tuyệt vời để đầu tư cũng chính là cách hay để học nghệ thuật ủy quyền: Mua một tài sản cách xa nơi bạn ở hàng trăm dặm ở một thị trường đang lên. Địa điểm đó rất xa nên bạn không thể thường xuyên đến kiểm tra. Khi đó bạn cần tìm ra cách để quản lý một công ty quản lý tốt.

Khi thực hiện được điều đó, bạn sẽ có thể tiến hành nhiều thương vụ ở nơi xa! Bạn sẽ không bị phụ thuộc vào thị trường trong nước, mà có thể đầu tư bất cứ nơi nào có cơ hội tốt nhất.

Quay trở lại vấn đề công ty quản lý của bạn: Bạn cần tập trung vào việc xem xét từng thông tin chính mà bạn nhận được hàng tuần. Đây là những thông tin mà bạn cần nhận được trong Báo cáo sáng thứ Hai:

- Tỷ lệ thuê phòng hiện tại
- Tỷ lệ thuê phòng tuần trước
- Tỷ lệ thuê phòng dự kiến trong vòng 30 ngày tới
- Tỷ lệ thuê phòng dự kiến trong vòng 60 ngày tới
- Những điều chỉnh đã hoàn thành trong tuần trước
- Số lượng điều chỉnh dự kiến cho tuần tới
- Số lượng yêu cầu công việc đưa ra
- Số lượng yêu cầu công việc đã hoàn thành
- Số lượng khách thuê tiềm năng yêu cầu thuê nhà
- Số lượng đơn yêu cầu thuê nhà mới
- Số lượng khách thuê mới
- Lượng tiền thuê thu được của tháng
- Lượng tiền thuê chưa thu được của tháng

Báo cáo sẽ cung cấp cho bạn tình hình chung của tài sản hiện tại trong vòng 30-60 ngày tới.

Vì xem xét hàng tuần, nên bạn sẽ nhanh chóng nhận biết các vấn đề và có đủ thời gian để xử lý.

Một điểm cần lưu ý khi thuê các công ty quản lý đó là đảm bảo rằng hợp đồng quản lý của bạn có thể được huỷ bỏ với điều kiện chỉ cần thông báo trước trong vòng 60 ngày. Hãy nhớ không nên ký hợp đồng năm, bởi như vậy đòn bẩy của bạn đối với công ty quản lý sẽ giảm bớt.

BA LOẠI RỦI RO

Tất cả các giao dịch bất động sản đều có ba loại rủi ro ở mức độ khác nhau.

Rủi ro kinh doanh

Đây là kết quả của các quyết định kinh doanh kém. Ví dụ: đó có thể việc thuê một công ty quản lý sai lầm và do đó ảnh hưởng đến doanh thu.

Đến lượt mình, công ty quản lý tài sản cũng đưa ra nhận định không hiệu quả về việc sàng lọc khách thuê và khiến việc thu tiền thuê phòng trở nên không nhất quán.

Trong cả hai trường hợp, điều quan trọng là cần sớm xác định và xử lý các sai lầm.

Rủi ro tài chính

Điều này liên quan đến các quỹ cho vay tiền cho việc mua tài sản.

Chúng ta đã thảo luận về các rủi ro trong việc sử dụng đòn bẩy quá mức cho tài sản. Đồng thời cũng cần xem xét việc thanh toán khoản nợ, hay nói cách khác, xem xét việc trả nợ sẽ được thực hiện như thế nào.

Phần lớn các khoản vay có lần trả thế chấp ngắn hạn. Ví dụ: bạn có thể thu xếp khoản vay mà thời gian thanh toán sẽ kéo dài trong vòng 25 năm. Tuy nhiên, khoản vay bao gồm một lần trả thế chấp ngắn hạn ở trong khoảng thời gian từ 5-10 năm kể từ ngày bắt đầu vay. Giả sử ta chọn thời gian là năm thứ bảy. Trong trường hợp này, trong bảy năm đầu, khoản hoàn trả nợ sẽ tương đối thấp. Nhưng đến năm thứ bảy, tất cả phần nợ gốc còn lại đến đáo hạn.

Loại cho vay tài chính này sẽ giúp bạn kiểm soát tốt hơn các khoản hoàn trả trong vòng bảy năm đầu. Rủi ro nằm ở chỗ, vào cuối giai đoạn trả thế chấp ngắn hạn, bạn có thể không đủ tiền để thanh toán hết nợ. Có rất nhiều lý do khiến bạn không có đủ tiền. Ví dụ như giá trị tài sản bị giảm chứ không tăng trong vòng bảy năm.

Có thể bạn còn nợ vì tài sản nhiều hơn là giá trị hiện tại của nó. Nếu như vậy, bạn phải bán tài sản và phải bỏ thêm tiền túi. Và điều đó không tốt cho bạn.

Nếu giá trị tài sản không tăng, bạn không nhất thiết phải bán tài sản vào cuối năm thứ bảy. Thường thì người ta sẽ tái cung cấp tài chính cho khoản vay, trả hết nợ ban đầu và có thể áp dụng thêm một lần thế chấp ngắn hạn nữa.

Rủi ro có thể bảo hiểm được

Bạn có thể bảo hiểm cho tài sản khỏi toàn bộ các rủi ro, bao gồm cháy, lụt và mưa bão. Các chính sách bảo hiểm cũng bao gồm các tình huống do con người gây ra, như bị khách thuê hoặc nhân viên kiện vì sự cố xảy ra do tài sản của bạn.

Đây là loại rủi ro sạch hơn, vì bạn chỉ cần mua bảo hiểm để tự bảo vệ mình. Công ty bảo hiểm sẽ căn cứ vào chi phí bảo hiểm cho các xác suất thống kê số lần bạn yêu cầu bồi thường tổn thất, dựa vào những dữ liệu trong quá khứ.

ĐA DẠNG HOÁ

May mắn là bạn có một số công cụ có thể sử dụng để giảm thiểu những rủi ro nói trên. Công cụ cơ bản là sự đa dạng hoá.

Người ta thường cho rằng số 1 là con số tệ nhất trong kinh doanh. Nếu bạn chỉ có một nhà cung cấp và công ty đó phá sản, bạn sẽ gặp rắc rối. Nếu bạn chỉ có một sản phẩm, hoặc một tài sản, bạn sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn thu nhập duy nhất đó.

Trong bất động sản, sẽ là khôn ngoan nếu ta đa dạng hóa loại hình và địa điểm của tài sản. Khi nền kinh tế suy yếu, ngành bán lẻ chịu tác động, thì những bất động sản dành cho các hộ gia đình sẽ giúp ta trụ vững.

Nghiên cứu thị trường sẽ giúp giảm thiểu rủi ro. Càng nắm rõ khu vực, thành phố và tài sản bao nhiêu, bạn càng ít gặp phải những điều không mong đợi bấy nhiêu. Tuy nhiên, điều đó cũng phụ thuộc nhiều vào các mối quan hệ trong mạng lưới của bạn.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Nếu bạn không cảm thấy lo lắng trước những mô tả về sai lầm và rủi ro của tôi tức là bạn đã thật sự khác biệt so với các nhà đầu tư tay ngang, những người luôn thích những điều may mắn, tốt đẹp và lời hoa mỹ.

Bây giờ, bạn đã có được sự thay đổi theo chiều hướng tích cực. Hãy tiếp tục theo dõi chương tiếp theo và khám phá cách thức giúp

việc đầu tư của bạn trở nên dễ dàng hơn từ việc sử dụng hợp lý tiền của người khác.

8.

SỬ DỤNG CÔNG CỤ GIA TĂNG TIỀN

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "THƯƠNG VỤ TỐT NHẤT LÀ THƯƠNG VỤ KHÔNG PHẢI TRẢ TIỀN TRƯỚC."

Một buổi chiều, tôi nhận được cuộc gọi từ một sinh viên rất hăng hái. Cậu ta hỏi: "Thưa thầy Dave, thầy đã có thời gian xem qua tài liệu về tòa nhà văn phòng tuyệt vời mà em gửi chưa?"

"Rồi, Paul. Nó không có dòng tiền."

"Em biết, nhưng em có thể mua mà không cần trả trước!"

"Tuyệt vời. Vậy cậu sẽ được tận hưởng việc hàng tháng phải bỏ tiền túi ra để duy trì thương vụ này."

Nếu bạn bỏ qua các chương trước và đọc luôn chương này, thì bạn cần lưu ý một điều: Những thương vụ thương mại tốt nhất luôn đòi hỏi phải có một khoản trả trước lớn. Tuy nhiên, bạn không phải bỏ tiền túi cho khoản đó.

Đây là lúc bạn có thể tận dụng các mối quan hệ với đối tác tiền tệ. Bên cho bạn vay sẽ cho vay theo chính sách của họ, và đối tác tiền tệ sẽ cho bạn vay phần lớn hoặc toàn bộ phần còn lại. Chúng ta sẽ thảo luận thêm trong phần sau.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "NỢ LÀ KHÔNG TỐT; TÔI CHỈ MUA KHI CÓ THỂ TRẢ HẾT BẰNG TIỀN MẶT."

Dù điều này thể hiện tinh thần tự lập của người mua, nhưng thái độ đó không thể giúp bạn giàu được.

Nếu biết cách sử dụng nợ thì nợ không phải là vấn đề xấu. Nếu bạn thật sự lo lắng về việc bị tịch thu tài sản để trừ nợ, hãy giới hạn các khoản nợ, nhưng đừng loại bỏ hoàn toàn. Xét cho cùng, bạn chỉ nên tham gia những thương vụ có thể tạo ra dòng tiền lớn sau khi đã trừ đi khoản nợ phải trả. Trong trường hợp đó, tại sao bạn không sử dụng tiền của người khác để gia tăng lợi nhuận cho mình?

Cách đây vài tháng, tôi có bài phát biểu cùng Nicole, một trong những sinh viên thành công của tôi đến từ Maryland. Cô ấy đang nói về cách sở hữu 1.100 căn hộ cho nhiều gia đình ở sáu thị trường đang lên trên toàn nước Mỹ. Tôi hỏi cô ấy về dòng tiền cô ấy tạo ra, và cô ấy trả lời: "Thầy Dave, em xin lỗi, điều này không liên quan gì tới thầy, nhưng em có thể nói với thầy rằng: Đó là một tòa nhà thương mại mới trị giá một triệu đô-la, và em trả hoàn toàn bằng tiền mặt."

Khán giả vỗ tay tán thưởng cô ấy, nhưng cô ấy chỉ nhận được một cái vỗ tay ngắn ngủi và lịch sự của tôi! Chắc chắn là tôi tự hào về cô ấy, nhưng cô ấy đã bỏ lỡ một cơ hội. Cô ấy có thể thu được lợi nhuận từ tài sản trị giá một triệu đô-la nhưng cũng có thể có tới ba đến mười tài sản, và thậm chí nhiều hơn nếu như không thanh toán hoàn toàn bằng tiền mặt cho tài sản đó.

Ngay cả những nhà đầu tư chuyên nghiệp cũng mắc phải sai lầm này. Một nhà đầu tư đã nói với tôi rằng anh ta sở hữu 45 căn nhà dành cho nhiều gia đình mà không có khoản nợ nào.

Cả anh ta và Nicole đều không thể đưa ra một phép tính quan trọng: Suất thu hồi trên vốn chủ sở hữu. Cả hai đều có nguồn vốn ngân hàng tốt, nhưng lại không biết cách tận dụng tối đa.

$$\text{Tỷ suất thu hồi trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Dòng tiền sau thuế}}{\text{Tiền đầu tư}}$$

Hay nói cách khác: Đừng tạo ấn tượng cho tôi bằng dòng tiền của bạn mà hãy tạo ấn tượng cho tôi bằng giá trị dòng tiền tạo ra so với giá trị đầu tư.

TẬN DỤNG LỢI THẾ CỦA

NHIỀU NGUỒN TÀI CHÍNH BẠN CÓ

Bạn cần hiểu rõ vấn đề cuối cùng về việc tận dụng tối đa tiền của

bạn. Ta hãy xem xét các lựa chọn trong việc huy động tài chính cho thương vụ.

Các ngân hàng địa phương

Ở đây, tôi muốn đề cập đến những ngân hàng thương mại và các tổ chức cho vay, quỹ tiết kiệm. Mặc dù đây là những nguồn tài chính truyền thống nhàm chán nhưng đôi khi chúng là lựa chọn tốt nhất cho bạn. Những tổ chức cho vay tại địa phương thường muốn dành khoản vay cho tài sản và những người tại địa phương đó. Và do đó, đôi khi bạn không cần phải thuyết phục nhiều mà vẫn có được khoản vay.

Những ngân hàng địa phương thường có xu hướng ưu tiên cho các khoản vay xây dựng ưu đãi và những người họ quen biết. Nếu đầu tư vào một khu vực mới, bạn nên có một cuộc họp hoặc bữa trưa với tổ chức cho vay địa phương khi bạn đến đó. Họ càng biết rõ về bạn, bạn càng có nhiều khả năng vay được tiền từ họ hơn.

Những ngân hàng địa phương có xu hướng cho vay kỳ hạn ngắn hơn và lãi suất cao hơn. Điều đó có nghĩa là bạn sẽ phải trả nhiều hơn cho những khoản vay đó và phải hy sinh dòng tiền. Nếu thực hiện thương vụ có ít lợi nhuận, bạn nên vay từ công ty quốc gia hoặc tổ chức cho vay tự do.

Tổ chức cho vay quốc gia

Phần lớn các công ty này đều có những tiêu chí cho vay rất chính xác để đánh giá khoản vay. Bởi vì họ không chỉ định nắm giữ những khoản vay này mà còn định bán trên thị trường thứ cấp ngay sau khi kết thúc việc xét vay.

Đây là những thị trường được chính phủ hỗ trợ, nhưng không phải là người mua nợ được chính phủ đảm bảo. Những khoản nợ từ những tổ chức này có mức lãi suất thấp nhất trên thị trường.

Tổ chức cho vay tự do

Những tổ chức này bao gồm các công ty bảo hiểm và quỹ hưu trí. Tuy nhiên, những công ty này thường muốn cho vay với giá trị ít nhất là vài triệu đô-la.

Dưới đây là một số chỉ dẫn chung: Khi bạn cần tiền để phục hồi một tài sản, hãy tìm đến ngân hàng địa phương. Nếu đó là thương vụ mới, hãy tiếp cận tổ chức cho vay quốc gia, và nếu bạn muốn bên cho vay sáng tạo hơn trong việc tìm hiểu hoặc xét duyệt

khoản vay để được duyệt, bạn hãy tiếp cận các tổ chức cho vay tự do.

THIẾT LẬP QUAN HỆ VỚI NHÀ MÔI GIỚI ĐỊA PHƯƠNG

Với nhà đầu tư thì những nhà môi giới thế chấp cũng giống như các đại lý thể thao đối với các vận động viên. Ta phải tốn nhiều chi phí cho họ, nhưng đó là những chi phí đáng giá và cần thiết.

Nhà môi giới giỏi thường có nhiều mối quan hệ với các tổ chức cho vay thuộc cả ba dạng trên. Họ không chỉ giúp bạn đánh giá thương vụ, mà còn cho bạn biết khả năng tìm được nguồn tài chính cũng như các điều khoản vay cho thương vụ. Điều này giúp bạn tiết kiệm được tiền bạc và thời gian.

Hãy xây dựng quan hệ với những người môi giới vì họ biết tất cả mọi người trong thành phố. Bạn cần nhận xét nhanh về tài sản đó hoặc tham khảo về công ty quản lý hay luật sư giỏi? Người môi giới sẽ biết.

NHIỀU LOẠI KHOẢN VAY

Ta vừa thảo luận về bên cho vay; giờ ta hãy cùng xem xét các loại khoản vay hiện có.

Khoản vay theo thông lệ

Đây là một loạt những khoản vay không được chính phủ liên bang đảm bảo. Khoản vay có thể là khoản vay có giới hạn, nghĩa là tài sản và người vay đáp ứng được mọi tiêu chuẩn của các tổ chức cho vay quốc gia. Ngoài ra còn có rất nhiều khoản vay không giới hạn, ví dụ một khoản vay lớn trị giá hơn 750.000 đô-la.

Khoản vay từ chính phủ

Chính phủ có rất nhiều chương trình cho vay để phục vụ các mục đích khác nhau. Những khoản vay này thường có ưu điểm là lãi suất thấp, thời hạn vay dài và chi phí trả trước thấp. Nhược điểm là có những giới hạn phạm vi hoạt động cho các khoản vay. Thông thường là giới hạn phí thuê phòng, yêu cầu phí thuê phòng không được cao hơn giá thị trường vài phần trăm.

Khoản vay cho xây dựng

Khi tài sản của bạn cần sửa chữa với chi phí lớn hơn giá mua từ 3%, bạn có thể vay từ các khoản vay xây dựng.

Đây là những khoản vay ngắn hạn, thường từ 1-3 năm. Những khoản vay này thường dựa trên lãi suất. Một số tổ chức cho vay thường cho phép quay vòng khoản vay và chuyển thành khoản vay theo thông lệ khi việc xây dựng hoàn tất.

Khoản vay trung gian

Đây là khoản vay sử dụng khi dự án cần hỗ trợ vốn nhiều hơn 80% giá trị của tài sản. Khoản vay tài chính trung gian sẽ không giúp bạn có được 100% giá trị tài sản, nhưng bạn có thể đạt được mức 90%.

Thường thì bên cho vay thế chấp đầu tiên sẽ có chương trình cho vay trung gian cho phép bạn vay thêm 10%. Đôi khi người môi giới của bạn sẽ tìm một người chuyên cho vay trung gian và cho bạn vay thêm 10% (có thể nhiều hoặc ít hơn) trên tổng giá trị thế chấp đầu tiên.

Theo lẽ tự nhiên, khoản vay trung gian sẽ có lãi suất cao hơn lãi suất của khoản vay chính. Bạn cần đảm bảo là bên cho vay chính đồng ý để bạn vay trung gian hoặc cung cấp tài chính thứ cấp. Nếu họ không đồng ý, bạn có thể tìm một tổ chức cho vay khác chấp nhận điều đó.

Khoản vay bắc cầu

Những khoản vay này giúp lấp chỗ trống khi ta cần tiền để thanh toán cho thương vụ trong khi thời gian chờ khoản vay dài hạn. Tại thời điểm vay, có thể một số yếu tố của tài sản không đáp ứng được tiêu chuẩn bảo đảm nhưng sau đó lại có thể đáp ứng.

Ví dụ, bạn có một thương vụ rất tốt, nhưng tỷ lệ thuê phòng hiện tại chỉ khoảng 85%. Để có được khoản vay dài hạn với mức lãi suất dài hạn tốt nhất, hầu hết các tổ chức cho vay tiền sẽ yêu cầu tỷ lệ thuê phòng cao hơn 85%. Họ gọi đó là tỷ lệ thuê phòng bền vững.

Tổ chức cho vay bắc cầu sẽ nhận thấy chất lượng của thương vụ và hiểu tình thế khó khăn của bạn. Họ sẽ sẵn lòng cho vay với lãi suất cao hơn và tài sản của bạn được dùng làm vật thế chấp. Ngay khi bạn đạt mức thuê phòng 85%, bạn có thể hoán đổi khoản vay đó cho khoản vay dài hạn với lãi suất thấp hơn.

Khoản vay hỗ trợ quản trị doanh nghiệp nhỏ

Bạn có thể được vay đảm bảo từ tổ chức cho vay được chấp nhận

bởi cơ quan Quản trị doanh nghiệp nhỏ nếu bạn là chủ sở hữu chính của tòa nhà. Bạn thường phải có khoản trả trước thấp khoảng 10%, và lãi suất vay thấp hơn lãi suất vay của khoản vay theo thông lệ.

Khoản vay từ nguồn tư nhân

Một trong những nguồn tài chính tốt nhất là những cá nhân có tiền cho vay. Tiền của họ không mới như của ngân hàng nhưng lại không có yếu tố quan liêu trong quá trình vay.

Một trong những nguồn vay tư nhân là những nhà đầu tư. Họ là những cá nhân giàu có cung cấp khoản vay trị giá từ 100 nghìn đô-la đến 10 triệu đô-la. Chúng ta sẽ thảo luận về họ trong phần sau.

Khoản vay nóng

Lần đầu tiên khi vay từ những người cho vay nóng, tôi nghĩ rằng có thể họ có liên hệ với bọn xã hội đen. Có thể là vì khi đó, người cho vay nóng yêu cầu gặp tôi ở một cửa hàng bánh rán. Ông ấy đội chiếc mũ rộng vành đã cũ và mặc quần áo như dân xã hội đen. Hơn nữa ông ta tính lãi suất cho tôi từ 17-20% cộng với 5 điểm nữa. (Một điểm tương đương 1% của khoản vay, phải trả trước.)

Rồi tôi phát hiện ra rằng những người cho vay nóng thường là những người giàu có, thành thật, những người tự xây dựng lên thị trường ngách cho chính mình.

Mặc dù tính lãi suất rất cao, song họ không quan tâm đến bạn.

Nói cách khác, bạn có thể đến từ Sao Hoả, thiếu kinh nghiệm, có mức tín dụng kém, v.v... họ cũng không quan tâm. Họ sẽ cho bạn vay nhưng với điều kiện bạn phải thế chấp bằng chính thương vụ đó. Nếu bạn không thể hoàn trả họ, họ sẽ lấy thương vụ đó.

Khi khởi nghiệp, tôi đã mua rất nhiều tòa nhà thương mại bằng tiền vay nóng. Tôi nhận thấy nếu thương vụ của tôi đủ tốt, họ sẽ cho tôi vay 100% tiền và họ tiến hành việc cho vay rất nhanh.

Tôi tham gia một số thương vụ tạo ra dòng tiền rất lớn. Nhờ vậy, tôi có thể vay tài chính từ nguồn khác cho những thương vụ đó với mức lãi suất thấp hơn nhiều và trả đủ tiền cho bên vay nóng. Giờ tôi đã có dòng tiền khá hơn.

Mọi người thường đả kích những người cho vay nóng và cho rằng

họ sẽ không bao giờ nghĩ đến việc trả lãi suất cao như vậy. Tuy nhiên, tôi không nghĩ như vậy. Bằng cách thiết lập giới hạn độc đoán cho chính bản thân, họ sẽ không thể thu lợi từ tất cả các loại thương vụ. Có những thương vụ không phù hợp với khoản vay theo thông lệ, nhưng lại sinh lợi tới mức có thể bù lại khoản tiền lãi trả cho vay nóng, ngoài ra còn mang lại lợi nhuận lớn cho nhà đầu tư.

XIN DUYỆT KHOẢN VAY

Chúng ta đã bao quát toàn bộ các lựa chọn nguồn tài chính. Giờ ta sẽ thảo luận về những yêu cầu để khoản vay được phê duyệt.

Bên cho vay sẽ thực hiện đúng như quá trình ta thực hiện nghiên cứu đầu tư cho thương vụ. Họ sẽ kiểm tra bảng cân đối lỗ lãi trong vòng hai năm qua và bản tính tới thời điểm hiện tại. Họ sẽ xem xét khoản thu từ tiền thuê phòng hiện tại, và sẽ điều tra tình hình bên trong và bên ngoài của tài sản. Đầu tiên đó chỉ là đến khảo sát bằng mắt thường. Nếu họ quyết định đi sâu hơn vào thương vụ, họ sẽ cử đến chuyên gia điều tra về tài sản.

Bất động sản thương mại có ưu điểm là phần lớn quyết định vay phụ thuộc vào tình trạng của tài sản chứ không phải là cá nhân bạn. Tuy nhiên, theo thông lệ, các tổ chức cho vay sẽ quan tâm đến người xin vay. Vì vậy, họ sẽ muốn xem bản báo cáo tài chính của bạn. Ngoài ra, họ sẽ muốn có bản liệt kê tài sản bạn sở hữu, và kiểm tra lịch sử tín dụng của bạn.

Tiếp theo, họ sẽ gửi bạn bản điều khoản, dài khoảng từ 5-30 trang, giải thích các điều khoản cho vay, trong đó nêu rõ khoản vay là có thể truy đòi hoặc không thể truy đòi. Có truy đòi nghĩa là cá nhân bạn phải chịu trách nhiệm cho khoản nợ, và không truy đòi nghĩa là bạn không phải chịu trách nhiệm cá nhân.

Theo lẽ thường, hầu hết mọi người sẽ thích loại khoản vay không truy đòi. Đổi lại, khoản vay này thường kèm theo một số hình thức phạt phải trả trước rất phiền toái. Điều đó không có vấn đề gì nếu bạn có kế hoạch nắm giữ thương vụ trong một thời gian dài hơn.

Mặt khác, nếu bạn có kế hoạch bán tài sản tương đối nhanh, bạn nên thảo luận về lựa chọn tốt nhất với người môi giới thế chấp của bạn.

Lời khuyên của người trong cuộc

Rất nhiều nhà đầu tư không nhận thấy là bản điều khoản có thể đàm phán được. Kể cả nếu nó được viết dưới dạng thư chính thức, bạn không cần phải chấp nhận những gì họ đưa ra. Nếu thương vụ của bạn tốt (ta thấy điểm đó ở đâu nhỉ?), sẽ có nhiều bên cho vay khác sẵn sàng hợp tác với bạn. Nếu bạn muốn sửa đổi gì trong bản điều khoản, hãy gọi người cho vay và bắt đầu đàm phán. Nếu bạn không thoải mái trong lần đàm phán đầu tiên, hãy giao cho luật sư thực hiện và ngồi cùng nghe điện thoại.

Luật sư là những người chuyên về bất động sản và rất giỏi đàm phán các điều khoản. Một điểm quan trọng của đàm phán là số tiền bên cho vay yêu cầu trả trước để bắt đầu quá trình, thường khoản này từ 7.000-25.000 đô-la. Có một bên cho vay yêu cầu tôi trả trước 95.000 đô-la và tôi đã đàm phán xuống còn 9.000 đô-la.

Một phần tiền trả trước này dành để thanh toán những chi phí mà bên cho vay phải chịu trong giai đoạn này. Chúng bao gồm báo cáo từ bên thứ ba thực hiện thẩm định, nghiên cứu môi trường, và điều tra tài sản. Hãy đảm bảo bên vay yêu cầu thẩm định càng sớm càng tốt, vì quá trình này cần khoảng từ 4-6 tuần. Bước thẩm định chính là bước thường kéo dài thương vụ.

Chỉ khi chi phí ban đầu được thanh toán, và bên cho vay nhận được bản sao hợp đồng mua bán có chữ ký cả hai bên, họ mới bắt đầu quá trình. Tại sao? Vì đó sẽ không phải là thương vụ nếu cả hai bên chưa ký hợp đồng mua bán.

Nhân viên ở văn phòng tổ chức cho vay sẽ thu các báo cáo của bạn, và của các chuyên gia của họ, rồi gửi một bộ đến đơn vị bảo lãnh vay. Đó là nơi quyết định có cho bạn vay hay không.

Đây là lúc bạn có thể cải thiện đáng kể các cơ hội của mình. Hãy xây dựng một bản tài liệu thuyết trình cung cấp cho bên bảo lãnh. Tất nhiên, bạn sẽ không thể có mặt khi họ thảo luận chính thức về việc cho bạn vay, và không thể gặp bên bảo lãnh. Đó là lý do bạn nên có tài liệu thuyết trình cho cuộc thảo luận chính thức về thương vụ của bạn để khi họ thảo luận, họ có thể tham khảo, và tài liệu đó sẽ lên tiếng thay bạn.

Bản thuyết trình sẽ giải đáp mọi câu hỏi có thể nảy sinh trong suy nghĩ của bên bảo lãnh, kể cả trước khi họ hỏi. Bạn thực hiện điều đó bằng cách trình bày một loạt thông tin về bạn và thương vụ.

Dưới đây là danh sách các khoản mục bạn cần nộp trong bộ hồ sơ vay:

• Kết luận chung

• Tài liệu thẩm định

• Báo cáo tài chính

• Báo cáo tín dụng

• Báo cáo tài chính của bên bảo lãnh

• Số liệu tài chính của tài sản

• Sơ yếu lý lịch của người vay

• Hợp đồng mua bán

• Bản mô tả pháp lý tài sản

• Ảnh

• Vị trí trên bản đồ

• Thông tin về môi trường

• Tài liệu về quản lý tài sản

Kết luận chung cần có các mốc thời gian quan trọng của dự án, như ngày hiệu lực, hạn chót của quá trình điều tra tìm hiểu và thời hạn kết thúc duyệt vay. Nếu bạn đang áp dụng điều luật 1031 , hãy bổ sung các mốc thời gian quan trọng để thực hiện luật đó.

Nếu bạn có một bản thẩm định cũ về tài sản, hãy bổ sung vào hồ sơ. Kể cả nếu bên cho vay thực hiện riêng một thẩm định mới, họ vẫn sẽ đánh giá cao thông tin bản thẩm định bạn cung cấp.

Nếu bản báo cáo tài chính của bạn yếu, bạn có thể tìm thêm một đối tác mạnh cho thương vụ. Người này có lúc được gọi là nhà tài trợ. Bạn sẽ cung cấp thêm bản báo cáo tài chính của nhà tài trợ vào hồ sơ vay.

Cập nhật sơ yếu lý lịch của bạn. Đây là cơ hội để bạn chứng tỏ bản thân. Nếu bạn đã thực hiện nhiều thương vụ bất động sản trước đây, bạn hãy liệt kê ra. Nếu không, bạn nên kể ra những khóa đào tạo hoặc những hoạt động phù hợp bạn đã tham gia. Hãy nhớ rằng, mọi người đều bắt đầu từ điểm nào đó, vì vậy, nếu trong sơ yếu lý lịch của bạn có thiếu gì thì đó không chỉ là thiếu tạm thời mà còn là lẽ tự nhiên. Bạn không phải là tâm điểm của khoản vay

mà thương vụ tốt của bạn mới là tâm điểm.

Bạn có biết những người sẽ nói tốt về bạn? Hãy nhờ họ viết một thư tham khảo về bạn. Điều đó có thể không liên quan đến bất động sản, chẳng hạn như thư của một bộ trưởng hoặc lãnh đạo nơi bạn hoạt động tình nguyện. Còn yếu tố nào giúp bạn thể hiện với bên bảo lãnh. Đây không phải là lúc bạn nhút nhát.

Hồ sơ của bạn cần bao gồm tất cả những báo cáo tài chính nói trên, và bạn phải sắp xếp hợp lý. Bổ sung một bản phôtô có chữ ký hợp đồng mua bán cùng với bản mô tả pháp lý tài sản.

Bổ sung thêm ảnh về tài sản trong hồ sơ, nếu chúng giúp tô điểm thêm. Hãy chọn góc độ đẹp nhất vào thời điểm ánh sáng tốt nhất trong ngày. Đừng cho vào những bức ảnh chụp tòa nhà đang được sửa chữa. Đó là nhiệm vụ của người điều tra ở bên cho vay, người này sẽ thông báo cho bên bảo lãnh về các sửa chữa cần thiết.

Cho thêm vào hồ sơ tấm bản đồ chỉ rõ vị trí của tài sản. Ngân hàng sẽ quan tâm tìm hiểu con đường nơi có tài sản đó. Đó có phải là con phố chính với giao thông đông đúc? Tài sản có tọa lạc tại nơi cách huyết mạch giao thông chính vốn đông đúc một đoạn ngắn để dễ dàng rẽ trái? Hãy thử xác định những điểm tích cực của địa điểm tài sản; dẫu sao, bạn cũng phải quan tâm đến những yếu tố này khi bạn ở trong giai đoạn tìm hiểu đầu tư.

Nếu bạn có bản sao báo cáo môi trường giai đoạn I hoặc giai đoạn II, hãy cho vào hồ sơ. Có thể không phải là báo cáo hiện tại nhưng cũng giúp bên cho vay biết thời điểm tài sản được đánh giá là không nguy hại.

Cuối cùng, hãy gửi kèm tài liệu về nơi quản lý tài sản. Đây là một trong những thành phần quan trọng nhất của hồ sơ. Chắc chắn ngân hàng sẽ muốn biết ai đang quản lý tài sản, và kinh nghiệm của nhà quản lý đó. Nếu đó là thương vụ đầu tiên của bạn, đây là cơ hội để làm rõ một vấn đề: Bạn sẽ không phải là nhà quản lý!

Công ty quản lý cần cung cấp cho bạn bản sơ yếu lý lịch trình bày kinh nghiệm, và lý do họ cho rằng mình phù hợp với công việc này. Đồng thời, họ cần cung cấp cho bạn kế hoạch marketing trình bày quá trình lấp diện tích thuê còn trống và duy trì tài sản. Họ sẽ trình bày các số liệu dự kiến trong vòng 1 năm và 5 năm tới của tài sản. Đây là thông tin rất nên có trong hồ sơ xin vay của bạn.

Bạn có thể nghĩ là tôi đang thiếu nhất quán khi gợi ý bạn đưa các số liệu dự kiến nhưng lại phản đối việc sử dụng những số liệu

chiếu lệ ở các chương trước. Không có gì thiếu nhất quán ở đây cả. Tôi nói rằng bạn không nên quyết định mua dựa trên số liệu dự kiến của người bán. Nhưng bạn nên xây dựng những số liệu dự kiến cho chính mình, với sự giúp đỡ của công ty quản lý. Điều đó giúp bạn kiểm soát các mục tiêu.

Toàn bộ ý tưởng nhằm quảng bá cho chính bạn và thương vụ của bạn. Hồ sơ bảo lãnh bạn chuẩn bị thật sự là một hồ sơ marketing thể hiện sự chuyên nghiệp của bạn. Bạn càng tham gia vào và giải đáp các ý kiến phản đối có thể nảy sinh trong đầu bên cho vay thì bạn càng tăng cơ hội để thương vụ được cấp vốn. Bạn hãy tin tôi, hồ sơ chuyên nghiệp của bạn sẽ rất ấn tượng với họ. Bạn sẽ chứng tỏ mình là một đối tác có thể dễ dàng hợp tác kinh doanh!

GIẢ ĐỊNH NỢ HIỆN CÓ

Một số nhà đầu tư rất phấn khích khi nghe nói rằng khoản nợ hiện tại của người bán có thể gánh vác được. Họ nghĩ mình có thể tiếp quản nợ và xử lý bằng nguồn tài chính có được mà không tốn nhiều thủ tục giấy tờ và chi phí.

Thời thế đã thay đổi. Giờ bạn phải được ngân hàng hiện đang nắm giữ tài sản thế chấp thẩm định. Họ muốn đảm bảo bạn biết rõ việc mình đang làm, và có thể trả nợ. Họ cũng sẽ tính bạn một điểm phí cho quá trình xử lý.

Ngoài ra, dù chi phí tiếp quản nợ có thể thấp hơn khoản nợ mới, nhưng bạn vẫn phải trả một số chi phí khác vì bạn cần thực hiện điều tra tìm hiểu.

Bạn không nhất thiết phải phỉnh phờ người bán bằng cách chấp nhận tiếp quản nợ. Trên thực tế, đôi khi người bán sẽ nêu rõ trong hợp đồng là người mua phải tiếp quản khoản nợ. Có thể khoản nợ đó đòi hỏi phải trả trước một khoản tiền rất lớn nên người bán không muốn chịu chi phí đó.

Nếu bạn nghĩ mình có thể muốn tiếp quản khoản thế chấp, bạn nên cân nhắc những điểm dưới đây.

Theo kinh nghiệm của tôi, quá trình tiếp quản nợ phải kéo dài đến 90 ngày. Điều này có nghĩa là nếu bạn ký hợp đồng có hạn là 60 ngày, thì thực tế không phải thế. Bạn cần ít nhất 90 ngày để xử lý vì nếu sau này bạn mới xin gia hạn, bạn có thể không được chấp nhận, như vậy, bạn sẽ phải bỏ tiền túi cho các chi phí tìm hiểu.

Hãy tin tôi – bất kể người bán nói thế nào với bạn, quá trình này

cần đến 90 ngày. Thường thì còn lâu hơn. Bạn nên thêm điều khoản gia hạn tự động trong hợp đồng mua bán. Thời hạn này sẽ ngắn hơn nếu bên cho vay trì hoãn việc kết thúc xét duyệt vì quá trình tiếp quản nợ vẫn đang tiếp diễn. Gần đây, tôi đã thực hiện một vụ tiếp quản nợ mất 5 tháng để hoàn tất.

Tiếp theo, hãy đảm bảo bạn sẽ hỏi thông tin các điều khoản trả trước. Bạn cần biết các chi phí cho việc tiếp quản nợ và vì một số lý do, có thể bạn muốn trả hết trước khi thời hạn cho các chi phí trả trước kết thúc.

Tất nhiên, bạn nên hỏi hạn chót của khoản trả trước. Bạn có thể có kế hoạch nắm giữ tài sản trong vòng từ 3-5 năm và nếu hạn chót cho các khoản trả trước kết thúc vào năm thứ 3, điều đó sẽ phù hợp.

Nếu khoản trả trước sẽ kéo dài đến 7 năm nữa thì sao? Bạn sẽ cần hỏi tiếp – liệu khoản nợ có thể tiếp tục được tiếp quản bởi một bên khác, người mua tài sản trong tương lai không?

Rất nhiều khoản nợ được phép nhượng lại từ 2-3 lần, nhưng một số khoản vay lại chỉ được phép chuyển nhượng một lần. Bạn cần tìm hiểu về điều kiện này trước.

Tất nhiên, một trong số những câu hỏi quan trọng nhất là lãi suất của khoản nợ. Nếu đó là mức lãi suất thấp, và khoản nợ có thể chuyển nhượng nhiều lần, có thể điều đó sẽ thu hút người mua tương lai của bạn.

Nếu lãi suất vay cao hơn lãi suất thị trường thì sao? Điều đó không có gì khác biệt nếu tài sản có dòng tiền tốt. Tôi đã từng có những tài sản có thể tạo ra dòng tiền với mức thế chấp vay lên đến 18%.

Nếu bạn tiếp quản khoản nợ, hãy đảm bảo bạn luôn để mắt tới những mức lãi suất này. Hãy tưởng tượng rằng nếu tài sản đang tạo ra dòng tiền, và lãi suất sau khi thanh toán hết khoản trả trước rất ưu đãi, bạn có thể nắm giữ tài sản, tái cấp vốn thanh toán và chứng kiến dòng tiền của bạn tăng mạnh.

CÓ RẤT NHIỀU CHỖ CHO TÍNH SÁNG TẠO

Bạn có thể rất giỏi vay vốn cho thương vụ bằng khoản vay thông lệ, đặc biệt nếu bạn chuẩn bị được hồ sơ vay chuyên nghiệp như trên. Nhưng nếu bên thường cho vay nói "không" vì lý do nào đó thì sao?

Đừng tuyệt vọng, vì có rất nhiều tài sản thương mại tốt được vay vốn qua phương thức sáng tạo. Tôi đã đề cập một số phương thức ở phần trên, nhưng đây là những yếu tố quan trọng chúng ta nên thảo luận thêm.

Thương lượng với người bán hỗ trợ tài chính cho thương vụ là việc làm phổ biến, tuy nhiên, các điều khoản cụ thể có thể khác nhau. Bạn có thể trả toàn bộ gốc vào một thời điểm nào đó trong tương lai, và đề nghị không trả lãi suất cho người bán. Đề xuất này nghe có vẻ kỳ quặc, nhưng có một số trường hợp người bán lại đồng ý.

Bạn cũng có thể đề nghị một mức lãi suất, nhưng không trả ngay. Lãi suất có thể được trả khi khoản vay đáo hạn hoặc kết thúc. Cách này hay, bởi vì nó không ảnh hưởng đến dòng tiền của bạn. Hoặc bạn có thể trả lãi hàng tháng. Hoặc có thể tăng mức độ hấp dẫn của lời đề nghị bằng việc trả lãi và gốc hàng tháng.

Đừng quên là thậm chí người bán có thể hỗ trợ bạn lần thế chấp đầu tiên của tài sản, họ chỉ không hỗ trợ lần thứ hai. Có thể người bán muốn theo thời hạn trả hàng tháng, nhưng họ không muốn gặp rắc rối trong quản lý. Chấp nhận lần thế chấp đầu tiên, hoặc lấy lại giấy tờ, sẽ giúp người bán đạt được mục tiêu này.

Bạn có thể thực hiện loại thế chấp tổng hợp. Theo đó, bạn sẽ trả người bán một khoản tổng hợp cho cả phần thế chấp đầu tiên và thứ hai. Điều này cho phép người bán hạch toán phần thanh toán thế chấp đầu tiên, nếu bạn không thanh toán hết, người bán sẽ lấy lại tài sản.

Có thể chuyển từ tiền tiết kiệm theo chương trình quỹ tiết kiệm hưu trí IRA , Keogh , Roth và SEP thành tài khoản IRA trực tiếp, và đầu tư vào bất động sản. Bạn có thể có hoặc không có các chương trình dạng như vậy, nhưng còn có rất nhiều người trong thành phố! Đây là một nguồn tài chính bất động sản rất lớn chưa được khai thác ở Mỹ.

Tôi vừa đề cập đến các lựa chọn mang tính sáng tạo cho bạn. Bạn muốn xem liệu cách nào sẽ phù hợp nhất với tài sản định mua? Bạn hãy trao đổi với nhà môi giới, người đã quá quen thuộc với những điều khoản vay sáng tạo.

Giải pháp hợp đồng thuê gốc

Đây là giải pháp tốt cho những người bán không định hay không thể bán tài sản vì một số lý do. Người bán có thể có điều khoản trả

trước yêu cầu không được bán tài sản trong vòng một hoặc hai năm. Trong trường hợp đó, người bán có thể cho bạn thuê toàn bộ tài sản để thu được khoản tiền thuê hàng tháng. Bạn điều hành tài sản, thu tiền thuê nhà, và trả chi phí hoạt động. Hợp đồng loại này có thể bao gồm lựa chọn mua tài sản vào một thời điểm tương lai với mức giá đàm phán trước.

Tưởng tượng rằng bạn làm tăng giá trị tài sản nhờ thu nhập ròng từ hoạt động cao hơn trong quá trình bạn điều hành tài sản. Vào cuối giai đoạn thuê, bạn mua tài sản với giá thấp hơn và sau này nó có giá cao hơn vì bạn đã gia tăng giá trị cho tài sản trong giai đoạn thuê.

Một lý do nữa để thực hiện giải pháp hợp đồng thuê gốc là nếu bạn không thể có được khoản vay vì thiếu kinh nghiệm, lựa chọn này sẽ cho phép bạn điều hành tài sản trong vòng vài năm và quay lại ngân hàng với hồ sơ kinh nghiệm thành công trong tay.

Quyền mua

Cách này cho bạn quyền mua tài sản trong một giai đoạn nhất định. Donald Trump đã kiếm được hàng triệu đô-la nhờ dùng cách này cho những dự án sân ga của thành phố New York. Ông ấy mua quyền mua và đợi đến thời điểm thích hợp để phát triển bất động sản. Có thể xảy ra khả năng thương vụ không được thực hiện. Nếu điều đó xảy ra, ông ấy không bị ràng buộc mua đất. Một lựa chọn không được thực hiện sẽ chỉ khiến người mua quyền chọn mua tốn một khoản phí. Mức phí này có thể trị giá từ vài đô-la cho đến hàng triệu đô-la, tùy vào mức độ của thương vụ.

Thế chấp tổng sản

Đôi khi bên bán hoặc bên cho vay sẽ đồng ý cho bạn vay 100% hoặc gần 100% tổng giá trị, nhưng yêu cầu bạn phải tăng thêm khoản thế chấp. Ta gọi đó là thế chấp tổng sản. Bạn sẽ thế chấp các tài sản khác vì lợi ích của bên cho vay. Nếu bạn không trả được nợ của tài sản mua, bên cho vay sẽ tịch thu toàn bộ những tài sản thế chấp đó.

Bạn nên tránh thực hiện cách này tối đa. Vì như vậy, bạn sẽ phải chấp nhận quá nhiều rủi ro trong mọi tình huống. Không chỉ vì bạn sẽ tổn thất lớn nếu có điều gì xảy ra, mà còn vì bạn sẽ làm cản trở các tài sản khác của mình. Kể cả nếu mọi vấn đề với tài sản mới đều ổn, bạn vẫn có thể gặp khó khăn khi bán lại hoặc tái huy động tài chính cho những tài sản thế chấp khi cần.

Tiền từ nguồn tư nhân

Đây là phương pháp huy động tài chính tôi ưa thích. Tôi đã trình bày ngắn gọn ở phần trên, nhưng ta hãy cùng thảo luận thêm hai dạng huy động tiền từ nguồn tư nhân – quan hệ góp vốn và cho vay.

Khi bạn cơ cấu góp vốn, nhiệm vụ của bạn là đặt thương vụ lên bàn đàm phán. Đối tác của bạn sẽ góp vốn phần trả trước và chi phí kết thúc thương vụ. Bạn chia tách dòng tiền và lợi nhuận.

Thông thường tỷ lệ chia là 50-50, nhưng cũng có thể là 60-40 hoặc 30-70. Bạn chọn tỷ lệ sao cho thương vụ có tính hấp dẫn, nhưng cũng vẫn đảm bảo có lợi. Trong sổ sách của tôi, vVới một thương vụ trị giá 10 triệu đô-la ta nên chọn tỷ lệ 25% hơn là chọn tỷ lệ 100% nhưng lại mà vẫn không có thương vụ nào.

Khi bạn có nhiều đối tác, ta gọi trường hợp đó là nhóm góp vốn. Bạn phải tuân theo một số nguyên tắc nhất định để thực hiện thương vụ. Bởi vì bạn có thể sử dụng chứng khoán cho nhóm góp vốn. Khi đó, Ủy ban Chứng khoán sẽ thu một khoản lãi từ hoạt động của bạn.

Góp vốn là cách huy động tài chính nhanh nhất cho thương vụ, vì đối tác sẽ thu được lợi nhuận hấp dẫn khi đầu tư tiền. Vì họ là đối tác góp vốn nên bạn còn có một lợi ích nữa đó là bạn sẽ không có nghĩa vụ hoàn trả cho họ như khi bạn dùng hình thức vay nợ.

Với quan hệ cho vay, nhà đầu tư cho bạn vay tiền để thu được mức lãi suất tốt. Quan hệ cho vay là cách rẻ tiền nhất để huy động tài chính cho thương vụ. Bạn không phải từ bỏ một lượng vốn lớn, nhưng sẽ phải mất nhiều thời gian huy động vốn. Ngoài ra, bạn phải trả hết nợ trước khi bạn hoặc bất cứ bên góp vốn nào chia nhau lợi nhuận.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ HỢP TÁC VỚI NHÀ ĐẦU TƯ

Tôi từng huy động hàng triệu đô-la cho các thương vụ bất động sản. Qua đó, tôi nhận thấy có hai nguyên tắc cơ bản: Thường xuyên giao tiếp với nhà đầu tư, và hãy thận trọng với các số liệu dự kiến của bạn.

Khi nhà đầu tư không nghe được tin tức từ bạn trong một thời gian, trong trí tưởng tượng của họ sẽ nảy sinh những hình ảnh không tích cực. Ít nhất hãy giao tiếp với họ định kỳ hàng tháng bằng văn bản hoặc qua điện thoại.

Kể cả khi bạn không có nhiều thông tin tốt lành để chia sẻ, hãy cập nhật tình hình hiện tại. Một phần trách nhiệm của bạn là cung cấp cho họ những thông tin về tình hình thăng trầm của thương vụ. Khi bạn thường xuyên thông báo cho họ, và có cơ hội đặt câu hỏi, họ sẽ kiên nhẫn hơn nếu tình hình không tốt, và hài lòng hơn khi tình hình tốt.

Hãy luôn thận trọng với những số liệu bạn đưa ra. Điều cuối cùng bạn cần làm là nhấn mạnh việc đạt được các con số đó. Tốt hơn bạn nên thu hút ít nhà đầu tư hơn nhưng vượt được kỳ vọng của những nhà đầu tư đó. Ngoài ra, các nhà đầu tư bực tức có cách thuê được luật sư để giúp họ thoát khỏi cái gọi là thương vụ kém hiệu quả. Mặc dù thương vụ của bạn ổn, nhưng nếu như những số liệu dự kiến ban đầu của thương vụ lại khiến nhà đầu tư thất vọng thì sẽ rất đáng xấu hổ.

Hợp tác tốt với các nhà đầu tư và họ không chỉ muốn đầu tư vào các thương vụ với bạn mà còn sẵn sàng khoe khoang với những người bạn giàu có về vụ đầu tư tuyệt vời cùng bạn. Không lâu sau, bạn sẽ có danh sách chờ của những người có tiền trong tay, sẵn sàng cho bạn vay. Điều đó thật tuyệt vời!

TÌM NGUỒN TIỀN TƯ NHÂN Ở ĐÂU?

Đây là tin tốt lành: Phần lớn tiền tư nhân thường đến từ bạn bè và thành viên trong gia đình. Còn đây là tin xấu: Nếu không cẩn thận, tiền của bạn bè và người thân sẽ làm cuộc đời bạn phức tạp.

Những người này có thể biết và tin bạn hơn bất cứ ai khác. Không may là đôi khi họ lại có rất nhiều hồi ức không hay về bạn.

Ví dụ như, hôm nay tôi gặp một người mới, họ biết đến tôi như Dave Lindahl, nhà đầu tư, phát ngôn viên, và tác giả. Nhưng khi vô tình gặp một người bạn trung học cũ ở một cửa hàng, anh ta nhớ đến Dave, cậu bé chơi trong ban nhạc rock. Các thành viên gia đình còn tệ hơn, họ nhớ đến những sự kiện như "David, đứa luôn ném báo lên giường tôi".

Nếu bạn có những người thân tích cực và vô điều kiện, hay những người bạn thân, hãy tìm mọi cách để nói với họ về các cơ hội đầu tư bất động sản của bạn. Nhưng kể cả như vậy, bạn cũng chỉ nên nói với họ một lần. Đừng trở thành một kẻ quấy rối nếu không bạn sẽ chỉ nhận được những lời nhận xét kiểu như "Ồ, Dave lại đến đấy, anh ta muốn chúng ta đầu tư vào một thương vụ nữa của mình đây".

Cá nhân tôi nhận thấy sẽ dễ hơn nếu huy động vốn từ nhóm đầu tư bất động sản tại địa phương. Họ hiểu các bất động sản của tôi rõ hơn. Họ có chung chí hướng với tôi. Hơn thế nữa, một số người đã sống ở đó, và họ có thể hướng dẫn tôi trong quá trình thực hiện.

Tôi nhận thấy rất nhiều người trong cuộc họp muốn tham gia thương vụ, nhưng vì lý do nào đấy, họ chưa bao giờ tự tạo ra một thương vụ cho mình. Họ có tiền nhưng không có thương vụ.

Tôi tiến đến trước cả nhóm, trình bày về thương vụ của tôi, và mời họ gặp tôi nếu muốn trở thành đối tác của tôi. Điều này rất hiệu quả.

Ngoài những nhà đầu tư khác, bạn nên xem xét cả những mối quan hệ như –- bác sỹ, nha sỹ của bạn, luật sư, bạn thân tại phòng tập, vv...

Một gợi ý nữa là bạn hãy đưa ra những ý kiến hấp dẫn, nhanh chóng và không có tính thúc giục với những gì bạn đang thực hiện. Bạn có thể lồng một hai câu của ý kiến này vào trong cuộc trò chuyện.

Tôi không nói về cách đẩy những người này vào thương vụ của bạn. Thay vào đó, khi bạn đang ở bên họ, bạn nói rằng gần đây mình rất bận để tìm các nguồn tài chính cho dự án Trung tâm mua sắm North Point, qua đó thăm dò phản ứng của họ.

Nếu bạn thấy họ chẳng không phản ứng gì, bạn nên chuyển chủ đề. Cũng có thể họ nói: "Ồ, tôi không biết là anh lại tham gia vào bất động sản đó..." Câu trả lời này giúp bạn tiếp tục "Vâng, tôi đang tập hợp một nhóm các nhà đầu tư tham gia với lợi nhuận hấp dẫn. Ông có biết ai có thể muốn tham gia không?"

Tôi hướng dẫn một số biện pháp phá bỏ trở ngại đầu tư theo cách xã giao và hiệu quả. Nhưng điều tôi muốn nói ở đây là nếu không hỏi, chúng ta sẽ không bao giờ biết được có những đối tác đầu tư tiềm năng này. Tìm cách xã giao để mở đầu chủ đề sẽ giúp quá trình này dễ dàng, tự nhiên và rất hiệu quả.

Một điểm nữa bạn nên chú ý là luôn xuất hiện ở những cuộc hội họp của nhà đầu tư tiềm năng. Ví dụ như chủ doanh nghiệp thường có dư tiền để đầu tư, và họ tham gia vào các cuộc họp của Phòng Thương Mại hoặc Câu lạc bộ Rotary. Hãy tham gia vào những tổ chức này.

Các tổ chức từ thiện thường có nhiều người có uy tín, ảnh hưởng. Họ là những người thường quyên góp tiền bạc và thời gian. Khi bạn làm từ thiện giống họ, bạn sẽ trở thành một trong số họ. Đó là sự đầu tư khôn ngoan, và bạn sẽ làm hay bằng cách làm tốt.

Nhà đầu tư thiên thần

Nhà đầu tư tiền cá nhân quan trọng nhất là nhà đầu tư thiên thần. Đây là những nhà đầu tư nhiều kinh nghiệm và có nhiều tiền. Họ cũng quen biết rất nhiều nhà đầu tư thiên thần khác, vì vậy, khi bạn đã mở được cánh cửa vào mạng lưới này, bạn có thể ngập lụt trong tiền.

Nếu bạn thấy một số nhà đầu tư thiên thần trên đường phố, bạn sẽ không bao giờ hoài nghi về nguồn lực của họ. Đó là trường hợp với Họ là những người thật sự giàu có. Họ lái những chiếc xe sang trọng, sống trong những ngôi nhà hiện đại nhất. Đơn giản là vì tài khoản ngân hàng của họ gồm rất nhiều con số 0 đằng sau.

Ở hầu hết các thành phố lớn, những nhóm nhà đầu tư thiên thần thường gặp nhau. Hãy bắt đầu tìm họ trên Google, và tham gia cuộc họp của họ. Họ đang tìm kiếm các cơ hội tuyệt vời, còn bạn đang tìm nguồn vốn, đó là sự hợp tác đôi bên cùng có lợi.

Bạn sẽ trình bày đầy đủ về khoản vay, cùng với bản kế hoạch kinh doanh. Bản kế hoạch kinh doanh sẽ nêu rõ địa điểm thực hiện, và không chỉ tập trung vào một tài sản. Tài liệu này cũng cho các nhà đầu tư thiên thần biết là bạn thật sự đã dành thời gian và suy nghĩ thấu đáo, điều mà phần lớn mọi người không làm.

Bí quyết quan trọng: Bài trình bày về khoản vay có thể là tất cả những gì bạn cần để thu hút một nhà đầu tư đơn lẻ cho thương vụ, chứ không phải cho một nhóm. Như tôi đã nói ở trên, có một số nguyên tắc cần tuân theo khi tập hợp một nhóm nhà đầu tư. Đơn giản bạn nên thảo luận về dự định đó với một luật sư chuyên về luật chứng khoán – không phải là luật bất động sản, mà là luật chứng khoán.

Bạn có muốn nghe một quy tắc, theo kinh nghiệm của tôi về huy động vốn tư nhân? Trong số những người nói sẽ cung cấp tiền cho bạn, chỉ khoảng 50% sẽ giữ lời. Khoảng 20% trong số 50% đó sẽ từ bỏ trước khi thương vụ kết thúc. Bạn cần biết là đôi khi một lời "đồng ý" ban đầu sẽ không trở thành một lời "đồng ý" thật sự.

Vì vậy, hãy thu hút nhiều nhà đầu tư hơn số lượng bạn cần, và đôi khi là vượt mức hỗ trợ vốn cần cho thương vụ. Hãy cho các nhà

đầu tư biết nguyên tắc ai đến trước sẽ được phục vụ trước, và bạn sẽ huy động vốn cho thương vụ theo thứ tự bạn nhận được. Những ai chậm thực hiện sẽ phải đợi đến thương vụ sau. Khả năng bị gạt khỏi danh sách sẽ khiến nhiều nhà đầu tư tham gia tích cực hơn.

NHỮNG Ý KIẾN TÁN THÀNH VÀ PHẢN ĐỐI

ĐỐI VỚI CƠ CẤU THƯƠNG VỤ

Tôi không phải là một luật sư và không định sẽ làm luật sư. Vì vậy, những ý kiến dưới đây không phải là lời khuyên pháp lý mà là lời khuyên cho những yếu tố thực tiễn về cơ cấu thương vụ bạn lựa chọn.

Các luật sư sáng tạo ra rất nhiều hình thức hợp tác với các nhà đầu tư trong một dự án. Hai hình thức phổ biến là Sở hữu chung và Công ty Trách nhiệm hữu hạn.

Theo hình thức sở hữu chung, tất cả các nhà đầu tư đều đóng vai trò bình đẳng, là các chủ sở hữu cá nhân của tài sản. Mọi quyết định được nhà đầu tư thảo luận, và không ai có quyền tự mình kiểm soát thương vụ. Trên thực tế, một vài quyết định như bán, hoặc tái cấp vốn, được thống nhất đưa ra.

Có một đặc điểm rõ ràng, thẳng thắn trong quan hệ sở hữu theo hình thức sở hữu chung, nhất là khi các cá nhân là những nhà đầu tư kinh nghiệm. Mặt khác, nếu tài sản được sở hữu dưới hình thức sở hữu chung cần huy động thêm vốn từ đối tác cho vay truyền thống, quá trình huy động có thể gặp khó khăn. Vấn đề tài chính của từng nhà đầu tư sẽ được xem xét, và mọi người phải ký vào tài liệu hoàn tất quá trình xin vay.

Số lượng thành viên sở hữu chung càng nhiều càng khiến việc thực hiện thương vụ khó khăn hơn.

Tôi thích sử dụng hình thức Công ty trách nhiệm hữu hạn, vì nó cho phép bạn có được quyền kiểm soát cao với thương vụ. Bạn chính là người đứng đầu và là người ra quyết định bất kể là có bao nhiêu đối tác tham gia. Bạn chỉ cần yêu cầu đối tác bỏ phiếu cho các vấn đề, và đó không phải là lần bỏ phiếu thuận hoàn toàn, mà chỉ cần lấy ý kiến đa số.

Tôi không khuyên bạn bỏ qua ý kiến của đối tác. Tôi muốn chỉ ra rằng khi bạn đang xem xét kế hoạch A và

kế hoạch B, các nhà đầu tư có vẻ không thống nhất về lựa chọn, lúc đó bạn sẽ cần đưa ra quyết định.

Loại hình cơ cấu này sẽ giúp cuộc sống của bạn dễ thở hơn nhiều. Bạn có thể cảm ơn tôi sau khi bạn thực hiện vài thương vụ đầu tiên của mình.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Chúng ta đã tập trung quá nhiều vào các chi tiết. Giờ là lúc thay đổi một chút về tiến độ và xem xét bức tranh tổng thể.

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ trình bày các nguyên tắc có thể trị giá hàng triệu đô-la với bạn, nếu bạn lựa chọn để thực hiện các thương vụ bất động sản.

NGHỆ THUẬT HUY ĐỘNG TIỀN

Huy động tiền, có thể từ nhà đầu tư, gia đình, bạn bè hoặc vay từ những tổ chức cho vay thương mại, là một trong những yếu tố tối quan trọng trong bất kỳ giao dịch bất động sản nào. Ta sử dụng tiền vay được để mua bất động sản, nhằm phục vụ nhiều mục đích: Nó tạo thêm đòn bẩy, giúp ta mua nhiều hơn, thường là nhiều hơn so với không vay từ 20-30 lần, giúp giảm rủi ro vốn, lãi suất trả cho khoản vay sẽ giúp ta giảm thuế đáng kể.

Khi Trump đầu tư vào dự án bất động sản, ông ấy thường bỏ ít tiền túi hơn mức bạn nghĩ. Ví dụ như, ông ấy thường xây dựng một tòa nhà để cho thuê phần diện tích trống hoặc bán những căn hộ trong tòa nhà. Thường thì các nhà đầu tư trong dự án sẽ góp 85%, còn Trump góp 15%.

Hợp tác với các nhà đầu tư khác giúp Trump tham gia vào nhiều giao dịch đồng thời tránh bị rủi ro lớn trong một dự án phát triển cụ thể.

Trích cuốn Donald Trump – Chiến lược đầu tư bất động sản: Những bài học của tỷ phú Trump cho nhà đầu tư nhỏ, tác giả George H.Ross, sách do Alpha Books xuất bản.)

9.

ƯỚC GÌ CÓ AI ĐÓ NÓI VỚI TÔI NHỮNG VẤN ĐỀ NÀY

Tôi không biết bạn bao nhiêu tuổi, có thể bạn chưa từng xem phim có đoạn nghỉ giữa chừng. Cuốn theo chiều gió là một bộ phim như vậy. Trong đoạn nghỉ, bạn đứng dậy, duỗi tay chân, thư giãn trước khi ngồi xuống xem nốt phần còn lại. Giờ chúng ta cũng có một đoạn nghỉ, vì trông bạn có vẻ mệt.

Tôi đã nhồi nhét rất nhiều thông tin vào đầu bạn về các bước chính xác bạn nên thực hiện khi đầu tư khôn ngoan vào một bất động sản thương mại. Đôi khi bạn có thể bị sa đà quá nhiều vào chi tiết đến mức bỏ qua một số nguyên tắc về bức tranh tổng thể.

Trong chương này, tôi muốn dẫn bạn tham gia vào một hành trình với một số bài học tôi rút ra từ hàng trăm thương vụ bất động sản đã thực hiện. Một số tôi nhận ra đúng lúc, một số thì không, và chúng khiến tôi tốn rất nhiều tiền – trên thực tế, là chương trình đào tạo Ivy League kéo dài hơn 4 năm. Giờ tôi truyền lại cho bạn, bạn thật may mắn.

CÁI TÔI VÀ TIỀN:

VỚI BẠN ĐIỀU GÌ QUAN TRỌNG HƠN?

Tôi đã lắc đầu khi chứng kiến những nhà đầu tư được nhóm những người chẳng sáng sủa gì – gọi là Nhóm mơ mộng vây quanh. Không phải nhà đầu tư đó rẻ tiền, mà vì ông ta muốn cảm thấy mình là người thông minh nhất trong nhóm. Như vậy, chẳng có gì là thông minh, mà là ngớ ngẩn, và sẽ làm mất tiền theo thời gian của nhà đầu tư.

Bạn cần liên tục tìm kiếm những người thông minh nhất tham gia vào hành trình bất động sản của bạn. Có thể bạn phải trả cho họ nhiều tiền hơn, nhưng ở một khía cạnh khác, họ là những người làm ra tiền. Họ sẽ tiết kiệm tiền và kiếm cho bạn nhiều tiền hơn những kẻ ngu ngốc, rẻ tiền.

Bạn phải có tính cách mạnh để có thể chấp nhận bên cạnh mình là những người có thể làm những việc bạn không thể. Đó là tính cách của nhà lãnh đạo.

Bạn có vai trò của mình, đó là làm lãnh đạo của cả nhóm. Những thành viên trong nhóm đều có vai trò riêng, và họ cần có kiến thức tốt hơn bạn, nếu không thì người đó là không cần thiết.

Khi bạn có lựa chọn hoặc mua một chiếc bồn tắm lớn hoặc dùng tiền đó để thuê được những người giỏi hơn vào nhóm của mình, hãy chọn cách thứ hai. Những người giỏi hơn đó sẽ nhanh chóng kiếm tiền cho bạn đủ mua bồn tắm cho tất cả các phòng.

BẮT ĐẦU, VẤP NGÃ VÀ THÀNH CÔNG

Hầu hết mọi người đều có trí tưởng tượng lớn. Họ không chỉ tái hiện lại những kinh nghiệm mà còn tưởng tượng trước ra chúng. Họ có thể nghĩ đến rất nhiều tai họa có thể xảy ra nếu bắt đầu một hoạt động mới – nên họ không bắt đầu.

Bạn sẽ được lợi rất nhiều khi bắt đầu và vấp ngã. Bạn cần biết rằng khi khởi đầu, mình sẽ bị vấp ngã. Tôi nhận thấy có rất ít lĩnh vực yêu cầu chúng ta phải thực hiện hoàn hảo ngay từ đầu. Nhưng bất động sản thì ngược lại.

Quá trình mua bất động sản thương mại tạo nhiều cơ hội để bạn đi ra khỏi con đường và kiểm tra lại hướng đi. Bạn có thể hỏi ý kiến các cố vấn trước khi ký kết bất cứ điều gì. Kể cả sau khi đã ký, khoản đặt cọc của bạn vẫn có thể được hoàn trả cho đến khi bạn và các cố vấn xem xét kỹ thương vụ. Nếu bạn bị quá hạn, bạn vẫn có thể đàm phán lại cho đến khi mọi việc ổn thỏa.

Ta hãy xem xét vấn đề theo cách sau: Nếu bạn nắm chặt tay và không làm gì cả tức là bạn đang chấp nhận rủi ro với tương lai tài chính của mình lớn hơn nhiều so với trường hợp bạn khởi đầu, vấp ngã, và rồi thành công. Tôi tin rằng bạn thực hiện càng nhiều hoạt động, bạn sẽ càng may mắn hơn.

LO LẮNG MANG LẠI TIỀN

Bạn có phải là người sống nội tâm không? Rất vui được gặp bạn. Tôi cũng là người sống nội tâm.

Tôi thà là chính mình trong một khoảng thời gian dài còn hơn bay khắp đất nước, đứng trên sân khấu trước hàng nghìn người.

Một mặt, tôi và bạn đã nghe quá nhiều lời nói dối. Chúng ta được dạy: "Hãy làm gì mình yêu thích, và bạn sẽ thành công". Đúng là điều vớ vẩn. Bất cứ ai biết rõ về tôi đều nhận thấy tôi rất thích sô-cô-la. Vậy tôi cứ ngồi đó, ăn sô-cô-la và thành công?

Chính xác hơn chúng ta nên khuyên mọi người như sau: "Hãy hành động, nhận kết quả và bạn sẽ thành công." Như thế nghe không lãng mạn như "làm những gì mình yêu thích", nhưng đúng đắn hơn.

Tôi gợi ý bạn nên thường xuyên đặt ra mục tiêu thực hiện điều gì đó vượt khỏi phạm vi thân quen của mình. Thường xuyên có nghĩa là thực hiện hàng ngày. Hãy thử đưa ra thêm một lời đề nghị tuần này, thử đi đến Phòng Thương mại khi có tiệc cocktail, và chia sẻ những gì bạn làm với ba người mới, thử đứng trước hiệp Hiệp hội đầu tư bất động sản tại địa phương và nói về những thương vụ bạn đang tìm kiếm.

Từ khóa ở đây là hãy thử. Hãy vẽ một vòng tròn quanh những năng lực bạn có ngày hôm nay. Ngày mai, bạn cần vẽ được vòng tròn lớn hơn. Bạn trở nên mạnh mẽ hơn, giỏi hơn, có nhiều kiến thức hơn, và táo bạo hơn trong khi đối thủ cạnh tranh của bạn vẫn thế, chờ đợi thời điểm hoàn hảo chẳng bao giờ tới.

SỐNG Ở NƠI NÀO BẠN MUỐN, NHƯNG HÃY ĐẦU TƯ Ở NƠI THÍCH HỢP

Có thể bạn không thực hiện nghiên cứu khoa học trước khi chọn nơi sinh sống. Đó có thể là thành phố nơi bạn lớn lên. Có thể bạn đi học đại học và ở lại đó. Có thể đó là nơi bạn chuyển đến vì chồng/vợ bạn có được việc làm tuyệt vời tại nơi đó.

Những lý do trên rất tốt để bạn sống ở đó, nhưng đó không phải là những lý do tốt để đầu tư ở những thị trường đó. Đừng hiểu sai ý tôi: Tôi mua rất nhiều bất động sản gần nơi tôi sống vì hai lý do. Thứ nhất, tôi không biết nơi nào tốt hơn; Thứ hai, tôi tình cờ mua ở thị trường đó vào đúng giai đoạn thích hợp của chu kỳ với loại bất động sản tôi muốn mua.

Để tôi giải thích rõ hơn về câu mua ở thị trường đó vào đúng giai đoạn thích hợp: Đó là thời điểm rất tốt, vì mọi người ở khắp nơi trên thế giới nói với tôi là tôi điên rồi, tôi sẽ thua lỗ đến mức phải gán cả áo sơ mi, tôi nên đợi đến khi thị trường tốt hơn, họ đã thử kinh doanh bất động sản nhưng không thu được kết quả, v.v....

Vì thế, nếu thị trường địa phương của bạn tình cờ vào đúng giai đoạn thích hợp của chu kỳ với loại bất động sản bạn muốn mua, hãy mua đi! Nếu đó không là giai đoạn thích hợp, hãy tìm thị trường khác đang ở giai đoạn thích hợp.

Tôi dành thời gian cho một phần nào đó trong cuốn sách này thảo luận về cách thức đầu tư bằng cách tin tưởng vào những công cụ bạn có chứ không phải bằng mắt bạn. Việc lái xe đến thăm tài sản của mình hàng ngày rất dễ chịu. Nhưng nếu đầu tư vào một thị trường sẽ sớm bùng nổ, bạn sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn. Bạn tham gia lĩnh vực kinh doanh này vì mục đích cảm thấy dễ chịu hay vì mục đích trở nên giàu có? Hãy để công ty quản lý tài sản của bạn chăm sóc tài sản cho bạn.

MỘT PHÉP THỬ THẬT SỰ CHO CHẤT LƯỢNG

Nếu công ty quản lý không thể nộp cho bạn báo cáo thường xuyên về mọi vấn đề liên quan đến tài sản của bạn, đó không phải là công ty quản lý tốt.

Họ cần có hành động cùng với việc cung cấp báo cáo thường xuyên. Họ cần hệ thống hóa hoạt động kinh doanh. Việc đó bao gồm tìm hiểu hiện trạng, tài liệu hóa hệ thống, và có nhân viên, công cụ để làm báo cáo đúng hạn. Đó là những đặc điểm của một công ty tốt trong bất kỳ ngành nào. Khi một hoặc hai phần bị thiếu, bạn sẽ nhận được lời bào chữa thay cho báo cáo: "Nhân viên của chúng tôi hôm nay bị ốm, vì thế những phần đó bị chậm." Mọi việc đều ổn... cho một số nhà đầu tư chịu đựng. Còn bạn, bạn chỉ nên chấp nhận những công ty có thể cung cấp báo cáo đúng hạn, đúng kỳ.

Một điều thú vị là có thể dùng phép thử này với cả người bán bất động sản: Nếu bạn phải van nài và xin xỏ người bán cung cấp cho bạn nhiều tài liệu trong quá trình tìm hiểu đầu tư, thì đến 95% hoặc cao hơn, có khả năng bạn đang xem xét tài sản dưới tiêu chuẩn. Tôi thấy chỉ có một ngoại lệ là ai đó được thừa kế tài sản và đang cố bán đi. Người đó có thể không biết gì về tài sản, hoặc về ai có thông tin của tài sản. Tôi chấp nhận trường hợp đó – nếu tôi mua được giá hấp dẫn. Tôi sẵn sàng kiên nhẫn với những trường

hợp này.

BA YẾU TỐ BẠN KHÔNG THỂ ỦY QUYỀN (GIAO VIỆC)

Nếu bạn muốn tăng trưởng trong ngành kinh doanh bất động sản, bạn phải liên tục tìm kiếm cách thức ủy quyền. Tôi đã nói khá dài về vấn đề này trong chương trước. Ngay khi bạn hiểu một vấn đề, và vấn đề đó đã được hệ thống hóa, nếu không, bạn hãy tìm ai đó có thể giúp mình thực hiện.

Nếu bạn không hiểu điều gì, chẳng hạn như luật bất động sản, tất nhiên bạn phải giao việc này cho ai đó. Mới đầu, khi tiền còn hạn hẹp, bạn cần phải sáng tạo khi thuê làm một số việc với chi phí thấp. Sau vài thương vụ, bạn có thể giao việc thoải mái.

Sau 5, 10, hoặc 20 thương vụ, rắc rối có thể nảy sinh: Bạn có khả năng giao việc tốt, nhưng lại trở nên lười biếng.

Trước tiên, bạn quyết định thuê ai đó thực hiện việc marketing. Sau đó, bạn giao việc xây dựng quan hệ tài chính cho người khác, vì bạn đủ tiền thuê. Bạn quyết định là mọi việc gần như đã xong, và giao nốt trọng trách còn lại, đó là trọng trách quản lý những nhà quản lý.

Bạn đã gần xong việc, đúng vậy. Công ty của bạn giờ sẽ ngừng hoạt động, hoặc tệ hơn, là "chết" hẳn. Bạn không thể ủy quyền toàn bộ hoạt động marketing, tài chính và quản lý. Tôi không nói là bạn phải tự mình làm tất cả những công việc đó. Hãy thuê người xây dựng và phân phát tài liệu marketing, lên lịch gặp người môi giới, người cho vay cá nhân, và chuẩn bị báo cáo quản lý tài sản cho bạn.

Bạn phải lãnh đạo mọi hoạt động trên, vì đó là nhiệm vụ tốt nhất và cao nhất của bạn. Nếu bạn liên tục thực hiện những nhiệm vụ này, bạn có thể nhân rộng thành công ở bất cứ nơi nào trong cả nước. Nếu bạn chỉ thiết lập và bỏ quên những hoạt động đó, giống như chiếc đồng hồ báo thức đắt tiền, bạn sẽ bị suy yếu nếu như công ty của bạn không làm cho bạn nữa và các thương vụ sẽ phải dừng lại.

DANH TIẾNG QUYẾT ĐỊNH DOANH THU

Trong thế giới đa truyền thông, thông tin lan truyền rất nhanh. Mặc dù vậy, các nhà đầu tư bất động sản vẫn ưa thích cách thức đã có từ hàng nghìn năm nay, đó là nói chuyện phiếm.

Khi bạn thể hiện mình là nhà đầu tư tuyệt vời hay một gã ngốc, bạn có thể chắc chắn là giới kinh doanh bất động sản sẽ biết hết tin đó trong vòng vài ngày. Tôi đã rất ngạc nhiên khi khám phá ra thế giới đầu tư bất động sản thương mại nhỏ như thế nào. Chỉ một thời gian ngắn sau khi tham gia, bạn sẽ thấy bạn biết gần hết những nhà đầu tư ở cùng cấp độ và cấp độ cao hơn mình. Khi bạn tăng quy mô danh mục đầu tư, nguyên tắc này vẫn đúng.

Cách thức bạn thực hiện thương vụ và quản lý tài sản sẽ nhanh chóng được lan truyền:

• "Cô ấy là người thẳng thắn."

• "Khi ông ấy nói sẽ làm là ông ấy sẽ giữ lời đấy".

• "Nhớ tăng thêm 50% thời gian cho hạn chót mà gã này hứa với cậu, vì hắn sẽ không đúng hẹn đâu."

• "Tiếp tục thương vụ đi, nhưng đừng quên là thương vụ gây tiếng tăm ở South Side cũng là của ông ấy đấy."

Trong cuốn sách này, tôi cũng đã lưu ý bạn cần đảm bảo là người đang đàm phán với bạn cũng có thương vụ tốt. Nếu vì cái tôi, bạn hành động như "Kẻ Hủy diệt" trong mọi giao dịch, thì "nghề đóng phim" của bạn sẽ nhanh chóng chấm dứt.

Khi đang băn khoăn, bạn hãy nghĩ xem lựa chọn nào sẽ làm gia tăng danh tiếng của bạn trong dài hạn, và hãy theo lựa chọn đó. Khi có thương vụ hấp dẫn khác, bên bán sẽ chọn nhà đầu tư có danh tiếng tốt nhất.

HÃY NHANH CHÓNG THANH TOÁN

Nhiều năm trước, tôi bắt đầu thuê người thực hiện theo hợp đồng. Có lúc tôi thuê từ 18-30 nhà thầu phụ thực hiện các dự án khác nhau của mình.

Cố vấn của tôi, ông Mark Shavel đã đưa ra một lời khuyên đơn giản nhưng tuyệt vời: Hãy luôn nhanh chóng thanh toán cho nhà thầu phụ. Khi họ gọi điện để lấy séc, hãy đến công trường cùng với cuốn séc trong tay. Nếu họ thực hiện công việc tốt, hãy đưa séc ngay tại đó.

Đúng vậy, theo hợp đồng, tôi có ba ngày để kiểm tra và bảy ngày nữa để giao séc. Những chủ hợp đồng khác, những người được gọi là khôn ngoan sẽ kéo dài cho đến hạn chót. Mark nói rằng, nếu tôi

trả họ nhanh hơn dự kiến, tôi sẽ là chủ hợp đồng ưa thích của họ, và ông ấy đã đúng.

Rất khó tìm được và giữ những nhà thầu phụ tốt vì nhiều người có nhu cầu thuê họ. Bằng cách biến mình thành chủ hợp đồng luôn thanh toán nhanh chóng, những nhà thầu phụ này sẽ sẵn lòng làm việc cho tôi. Trên thực tế, họ sẵn lòng bỏ dở những dự án đang làm khi tôi cần họ gấp.

Bên cạnh đó, giới bất động sản sẽ lan truyền tin tức "Làm việc cho Lindahl rất tuyệt." Sáu từ đó rất quý giá đối với tôi, và giúp các dự án của tôi thực hiện tốt hơn nhiều.

ĐỪNG NHẦM LẪN GIỮA SỰ LAN MAN VÀ SỰ ĐA DẠNG

Tôi đã nói về những người không bao giờ cố gắng thực hiện hành động. Bây giờ tôi sẽ nói về những người thực hiện quá nhiều hành động.

Thoạt nhìn, bạn sẽ nghĩ họ là những người quá ất giỏi, đúng không? Không hẳn thế. Vấn đề của họ là ở chỗ, họ xoay từ thị trường này sang thị trường khác, từ ý tưởng, thương vụ này sang ý tưởng, thương vụ khác, và họ không bao giờ thật sự giỏi một cái gì.

Nhiệt tình với mọi cơ hội mình biết sẽ rất tốt. Cách duy nhất để tận dụng được mọi cơ hội là đưa ra quyết định thực hiện cơ hội nào trước, và thực hiện bằng khả năng tốt nhất.

Hãy quyết định và thực hiện. Đừng mơ mộng và thực hiện lớt phớt. Khi bạn có thêm kinh nghiệm và nguồn lực, bạn sẽ có khả năng tăng cường năng lực và thực hiện cùng lúc nhiều dự án ở nhiều thị trường.

Khi bạn đạt được khả năng đó, bạn vẫn thường tham vọng nhiều hơn mức bạn có thể thực hiện thật sự hiệu quả. Hãy tin tôi, đôi khi rất khó khăn khi nhảy vào một thị trường, thấy có rất nhiều cơ hội, và phải tuân theo kỷ luật của bản thân để có thể từ chối – "không phải bây giờ".

Hãy đọc cuốn sách có tên Flow (tạm dịch là Dòng chảy) của tác giả Mihaly Csikszentmihalyi. Tên tác giả không nổi tiếng lắm phải không? Nhưng đó thật sự là một cuốn sách hay. Tác giả nói về cách xác định điểm ngọt ngào, tại đó bạn có thể thực hiện công việc hiệu quả nhất. Tác giả giải thích rằng, nếu công việc của bạn quá dễ, bạn sẽ buồn chán và muốn từ bỏ, nhưng nếu nó quá khó

cũng sẽ khiến bạn bực bội và muốn từ bỏ.

Có thể bạn sẽ không đạt nhiều thành công trong một thị trường nào đó vì tính toán sai giai đoạn của thị trường. Bạn có thể chuyển sang thị trường khác hoặc loại thương vụ thương mại khác. Trước hết, bạn cần thành thật với chính mình: Bạn sẽ tiếp tục sau một thời gian dài cố gắng hay thoát ra? Thâm tâm bạn sẽ biết điều đó.

MƯỜI CHỮ CHO TÔI BIẾT MỌI THỨ

"Tuần trước, bạn đã đưa ra bao nhiêu đề nghị?"

Đó chính là câu hỏi tôi đặt ra cho một nhà đầu tư để hiểu về việc kinh doanh của người đó.

Khi bắt đầu, bạn nên đưa ra ít nhất hai lời đề nghị mỗi tuần. Tôi cũng yêu cầu sinh viên của tôi làm vậy. Nếu không có bất động sản nào tốt để đề nghị thì sao? Bạn hãy đưa ra lời đề nghị dựa trên những số liệu hiện tại. Hãy giải thích với người bán hoặc nhà môi giới tại sao bạn lại đưa ra đề nghị giá thấp thế, và hỏi xem bạn có nên tiếp tục gửi đề nghị không? Ở các phần trước, tôi đã đề cập đến kỹ thuật này cũng như việc bạn thường nhận được câu trả lời: "Được, hãy gửi cho tôi".

Kể cả khi điều đó không xảy ra, bạn đã làm được một việc – hành động và đề xuất một giao dịch. Sau mỗi thương vụ, khả năng phân tích thương vụ, trình bày các điều khoản, đàm phán, và hiểu người khác của bạn sẽ được cải thiện. Bạn sẽ trở nên chuyên nghiệp.

Hai lời đề nghị mỗi tuần. Mọi người thường hỏi tôi: "Tỷ lệ đề nghị được chấp nhận là bao nhiêu?" Tỷ lệ đó sẽ thay đổi trong sự nghiệp của bạn.

Ban đầu, bạn sẽ thực hiện được rất ít trong các thương vụ bạn đề nghị. Bạn cần thiết lập quan hệ và rất nhiều trong số các thương vụ đầu tiên của bạn không được thực hiện tốt. Rồi các mối quan hệ của bạn bắt đầu xuất hiện – nếu bạn nghe theo lời khuyên của tôi trong cuốn sách này. Bạn bắt đầu xây dựng các quan hệ và danh tiếng, và các thương vụ sẽ đến cho bạn lựa chọn.

Tỷ lệ của bạn sẽ giảm từ 1/20 xuống còn 1/3. Bạn sẽ chỉ theo đuổi các thương vụ tốt mà người bán sẵn lòng cung cấp số liệu tài chính thực để bạn có thể đưa ra các đề nghị.

Giải pháp nhằm đạt được tỷ lệ 1/3 không bằng cách bớt kén chọn

khi mới bắt đầu kinh doanh mà là đưa ra nhiều đề nghị nghe có vẻ lạ.

CHO ĐI TRƯỚC KHI NHẬN LẠI

Tôi sở hữu một công ty môi giới bất động sản. Khi bắt đầu, tôi cũng làm giống bạn bây giờ. Tôi thu thập càng nhiều kiến thức càng tốt, nhờ vậy, tôi không phải học về những kiến thức đó theo cách thử – mắc lỗi – và mắc lỗi nhiều hơn.

Tôi gặp Floyd Wickman, một chuyên gia môi giới bất động sản. Floyd có những kinh nghiệm tuyệt vời trong lĩnh vực này. Tôi lắng nghe và ghi nhớ những điều đó, rồi truyền đạt lại cho nhân viên của mình. Nhờ đó, chúng ta có thể tiết kiệm được hàng nghìn đô-la.

Floyd có phương châm: "Cứ cho đi rồi sẽ được nhận lại". Ông ấy thậm chí còn có huy hiệu cài áo có ghi phương châm đó. Tôi luôn ghi nhớ câu nói đó, và chỉ với phương châm đơn giản đó, tôi đã kiếm được cả gia tài trong vòng vài năm.

Chúng ta gọi đó là luật nhân quả hay là luật thuận, hoặc bất cứ tên gọi nào bạn muốn, nhưng điều đó thật sự có tác dụng.

Xem xét và thỏa mãn nhu cầu của ai đó, bạn sẽ được bù đắp xứng đáng. Hãy giữ thói quen là người cho đi, và bạn không thể giúp nhưng có thể mang lại lợi ích. Phải đi xa hơn để hoàn tất giao dịch với một nhà môi giới hay người bán, đổi lại bạn cũng sẽ được đền bù; có thể không ngay lúc đó, nhưng chắc chắn là trong tương lai.

XỬ LÝ CÁC BẢNG DỮ LIỆU QUÁ TÍCH CỰC

Rất nhiều nhà đầu tư dành thời gian để đảm bảo sẽ tính đúng chi phí khi phân tích thương vụ, và giả định giá trị tài sản sẽ tăng. Đó là sai lầm lớn. Đây không phải là thương vụ trong mắt nhà đầu tư bảo thủ, mà là trong mắt nhà đầu cơ.

Tôi từng gặp nhiều bảng dữ liệu còn tệ hơn, không chỉ phóng đại giá trị tài sản, mà còn làm tăng các giá trị này quá mức so với mức tăng chi phí.

Đừng sa đà vào số liệu cường điệu, bất kể người môi giới đang lo ngại hay người bán hứa hẹn gì với bạn.

Nếu muốn là nhà đầu tư bảo thủ, bạn cần giả định ba yếu tố sau:

1. Dự án sẽ kéo dài hơn bạn nghĩ;

2. Dự án sẽ tốn tiền hơn bạn nghĩ;

3. Khi đến thời điểm bán lại tài sản, giá bán sẽ chỉ được ở mức giá thị trường hiện tại của tài sản sau khi đã sửa chữa.

Đây là công thức đáng tin cậy để thành công.

LÒNG TRUNG THÀNH SẼ TẠO RA LÒNG TRUNG THÀNH

Một trong những phẩm chất mà tôi ngưỡng mộ và tìm kiếm ở mọi người là lòng trung thành. Bạn sẽ gặp rất ít người có phẩm chất này. Khi bạn thấy ai như vậy, hãy theo đuổi họ, đổi lại, bạn cũng trung thành với họ.

Không có gì tốt hơn cảm giác có thể tin tưởng ai đó. Trong quá trình hợp tác, lòng tin không chỉ được cho đi mà còn được nhận lại. Lòng tin và lòng trung thành luôn song hành với nhau. Khi xây dựng một nhóm nhân viên, những người tôn trọng bạn như bạn tôn trọng họ, đó là lúc bạn đã thật sự xây dựng được nền tảng vững chắc để thực hiện việc kinh doanh và tồn tại trong cuộc đời.

Để có được lòng trung thành, bạn phải cho đi lòng trung thành. Đôi khi bạn phải lựa chọn khó khăn trong việc trung thành với những người trung thành với bạn. Lòng trung thành có thể không mang lại lợi ích tốt nhất trong ngắn hạn mà trong dài hạn. Đây thật sự là phép thử cho lòng trung thành.

Không có gì trong việc kinh doanh của bạn có thể thay thế được những thành viên trong nhóm có lòng trung thành. Tôi biết có một số công ty bất động sản thương mại thường ở tình trạng hỗn loạn. Người chủ không có lòng trung thành với cộng sự. Ông ta ra quyết định dựa trên lợi ích trước mắt của cá nhân. Vì thế, ông ta thường phải thay đổi cộng sự.

Tôi biết một người phụ nữ khác cũng ở công ty đó. Mỗi khi gọi đến văn phòng của cô ấy, luôn có nhân viên mới trả lời điện thoại, vì hầu hết nhân viên đều nhanh chóng bỏ đi hoặc bị sa thải. Cuộc sống của cô ấy ở trạng thái xáo trộn liên tục, chủ yếu do cô ấy không có khả năng cư xử đúng đắn với mọi người.

Tôi may mắn có được một nhóm nhân viên cùng chia sẻ các giá trị kinh doanh cơ bản. Ngay khi nhận thấy có thành viên cần giúp đỡ, họ sẽ hành động trước khi được nhờ. Tôi khuyên bạn dành thời gian kết nối nhóm có những điểm tương đồng. Nó sẽ giúp các hoạt

động hàng ngày của bạn dễ dàng và sinh lợi hơn.

ĐẶC ĐIỂM TÍNH CÁCH

Hãy là người chịu khó học hỏi. Rất nhiều người thành công đều có người thầy hoặc cố vấn, có thể dưới dạng chính thức hoặc không chính thức. Nhưng yếu tố này thật sự quan trọng cho thành công của bạn. Có ai đó đã đi trên con đường bạn muốn đi. Họ không chỉ giúp bạn loại bỏ rào cản mà còn giúp bạn có trách nhiệm.

Ngẫm lại, điều đó không hoàn toàn đúng. Trên thực tế, chính sự trân trọng của bạn giúp bạn có trách nhiệm trước người cố vấn, khi bạn cam kết làm điều gì. Hãy luôn tìm kiếm những người cố vấn. Những người giỏi sẽ giúp được bạn khi bạn bế tắc.

Hãy là người dứt khoát. Khi có cơ hội mở ra, hãy vượt qua, kể cả khi bạn chưa lường trước được hết những yếu tố tương lai. Những người không thành công thường dành thời gian băn khoăn xem đã đến lúc để vượt qua chưa, rồi suy đoán, cho đến khi đã quá muộn.

Nếu bạn muốn thành công, hãy quyết định và tiến tới. Bạn sẽ được đền bù nhiều hơn là thua thiệt. Nếu bạn do dự, một ngày nào đó bạn sẽ ngẫm lại và than vãn "đáng nhẽ tôi nên làm, tôi đã có thể...".

Hãy luôn sáng tạo để hướng tới mục tiêu. Cuộc sống thường can thiệp vào con đường chinh phục mục tiêu của bạn. Hơn hai nghìn năm trước, vị tướng Hannibal vĩ đại đã chỉ huy đàn voi vượt qua núi đến Italia đã nói: "Chúng ta nên hoặc là tìm ra con đường, hoặc tự tạo ra con đường." Điều đó không chỉ khiến bạn nổi tiếng mà còn giúp bạn trở nên giàu có.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Tôi tin là bạn đã lấy lại sức sau quãng nghỉ của chúng ta. Giờ chúng ta sẽ tìm hiểu những yếu tố cuối cùng để thực hiện thành công thương vụ bất động sản thương mại đầu tiên của bạn.

Dù bạn xem xét dưới góc độ nào thì bất động sản thương mại vẫn là một công việc kinh doanh phức tạp. May mắn là chúng ta không phải thực hiện một mình. Chương tiếp theo sẽ trình bày về nhóm các chuyên gia giàu kỹ năng bạn nên xây dựng để họ giúp bạn trở nên giàu có.

ĐỪNG THOẢI MÁI QUÁ

Sẽ dễ dàng nếu chúng ta lựa chọn lộ trình truyền thống và không tạo ra xáo trộn. Tuy nhiên, cách dễ dàng nhất có thể sẽ là cách tầm thường nhất. Sẽ không sao nếu bạn chỉ muốn cảm thấy thoải mái và tránh những thách thức, nhưng đó không phải là điều tôi muốn ở cuộc sống.

Khi bạn bắt đầu cảm thấy thoải mái, nghĩa là có hồi chuông báo động bạn có thể sẽ rơi vào bẫy. Hãy tự hỏi bản thân "Tôi đã dừng lại hay đã trở nên bế tắc?"

Theo cuốn Bất động sản 101: Làm giàu từ các thương vụ đầu tư bất động sản, tác giả Gary W. Eldred, sách do Alpha Books xuất bản.

10.

BẠN SẼ KHÔNG BAO GIỜ CÓ THỂ TỰ MÌNH TRỞ NÊN GIÀU CÓ

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "NẾU MUỐN MỌI VIỆC ĐƯỢC THỰC HIỆN TỐT, TÔI CẦN TỰ LÀM."

Tôi không biết ai đã nói câu này, nhưng tôi có thể nói rằng đó không phải là người sẽ trở nên giàu có.

Hãy cứ cho rằng bạn có thể thực hiện một số việc tốt hơn hầu hết mọi người. Bạn có thể làm một hoặc hai việc tốt hơn bất kỳ ai.

Vậy thì sao? Nếu bạn thật sự nghiêm túc với mong muốn trở nên cực kỳ giàu có, bạn phải vượt qua được năng lực của chính mình, vì bạn sẽ cần rất nhiều tài năng. Bạn không thể giỏi hơn tất cả mọi người.

Giờ bạn phải có được kỹ năng mới: khả năng thay đổi suy nghĩ về ủy quyền (giao việc).

Trước hết, chúng ta thấy, với rất nhiều nhiệm vụ, sự hoàn hảo là hoang phí. Chúng ta lại áp dụng nguyên tắc 80/20: Nếu bạn muốn đạt được sự hoàn hảo, bạn sẽ dành 80% thời gian cho việc cải thiện được thêm 20%, và tôi muốn nói với bạn điều đó không đáng.

Biết được điểm dừng. Bạn yêu cầu chất lượng công việc của bản thân và đồng nghiệp phải cao, nhưng bạn cũng cần biết khi nào cần nói chất lượng đã đủ tốt. Ví dụ như bạn sẽ không thể kiếm thêm tiền bằng cách sục sạo thị trường nhằm tìm hiểu về 25 bất

động sản khác để so sánh với tài sản định mua trong khi chỉ cần 10 so sánh là đủ.

Bạn sẽ không thể kết thúc một thương vụ tốt hơn bằng cách thử đến 10 kịch bản trong mô hình tài chính trong khi chỉ cần 6 kịch bản đã mang lại đủ thông tin cần thiết.

Mục tiêu của bạn không nên chỉ là thực hiện tốt một nhiệm vụ, mà là thực hiện tốt nhiều nhiệm vụ nhanh chóng.

Tôi có thể đánh giá thành công trong tương lai của các nhà đầu tư bằng một đặc điểm khác: Họ thực hiện hành động trước khi họ đã sẵn sàng 100%. Trên thực tế, điều đó có nghĩa là họ không kiên nhẫn với thành công, vì vậy, họ giao việc trước khi trở nên giàu có.

Tôi thấy bạn sẽ thiếu tiền để có thể giao việc nhiều. Tôi có hai câu trả lời cho vấn đề này. Thứ nhất, chúng ta đã thảo luận trong các chương trước về cách thức bạn nên tập trung vào những thương vụ tốt, từ những thương vụ này, bạn có đủ tiền cho đội ngũ chuyên gia của bạn. Nếu bạn thực hiện đàm phán theo cách tôi hướng dẫn, bạn có thể trả tiền cho nhà môi giới và luật sư của bạn ngay từ giai đoạn đầu thương vụ.

Thứ hai, bạn cần sáng tạo khi giao việc. Hãy tìm những người giúp đỡ bạn mà không tốn chi phí như người thân, bạn bè tốt, bạn sẽ nhớ tới họ khi bạn bắt đầu thu được tiền về. Hãy tìm trợ lý với chi phí thấp tại các trung tâm người lớn tuổi, hội cựu chiến binh, trường phổ thông trung học, v.v... Họ có thể giúp bạn phát tờ rơi tiếp thị, chạy việc vặt, trả lời điện thoại, và các việc khác.

Tất nhiên, bạn có thể có được một nhóm trợ lý tự chọn giúp việc cho bạn một ngày nào đó, nhưng đó là sau khi bạn đã thực hiện các bước đầu để giao việc, kể cả khi bạn có thể tự mình thực hiện được tất cả những việc đó.

Nhiệm vụ cao nhất và thích hợp nhất của bạn là người tạo mưa, bạn là người mang lại việc kinh doanh. Vai trò của bạn là chăm sóc các mối quan hệ quan trọng, theo dõi những mối quan hệ đó lớn lên thành cây tiền. Nếu bạn tập trung thực hiện việc đó mà không tập trung vào hàng nghìn chi tiết nhỏ, hoạt động kinh doanh của bạn chắc chắn sẽ thành công.

Tôi đã nhồi nhét nguyên tắc này vào đầu bạn không thương tiếc. Giờ chúng ta sẽ cùng xem xét các đặc điểm khác của doanh nghiệp kinh doanh thành công.

BA YẾU TỐ GIÚP HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TỐT

Đơn giản là có quá nhiều phần động trong kinh doanh để có thể giữ mọi việc ổn định, ngăn nắp, trật tự. Vì vậy, hoạt động kinh doanh của bạn có thể tăng trưởng hoặc suy giảm.

Tạo các kênh mới

Hoạt động kinh doanh của bạn sẽ tăng trưởng nếu bạn tạo ra nhiều kênh giúp mang lại thương vụ. Bạn có thể thực hiện bằng cách xây dựng mối quan hệ và cải thiện biện pháp marketing của mình.

Giả sử bạn quyết định gia tăng hoạt động kinh doanh bằng cách sử dụng một kênh marketing mới. Bạn sẽ thực hiện chiến lược gửi thư trực tiếp cho những người đã sở hữu tài sản từ 20 năm trở lên. Những người này có thể đã sẵn lòng nghỉ hưu hoặc đã khấu hao tài sản ở mức họ muốn thay đổi.

Bạn sẽ gửi đi một loạt thư và một vài người bán gọi điện cho bạn. Như vậy là ổn. Nhưng mọi người thường hay mắc sai lầm: Họ dừng việc marketing lại để thực hiện thương vụ. Khi đó, sẽ xảy ra một trong hai trường hợp dưới đây:

Trường hợp tốt nhất: Họ tiếp tục thực hiện thương vụ và sau 90 ngày, họ có được ngân phiếu đảm bảo của ngân hàng với một giá trị tốt nhưng hoạt động marketing của họ bị đình trệ, và không có thêm các cơ hội mới tới.

Trường hợp xấu nhất: Thương vụ bị thất bại, họ không có ngân phiếu đảm bảo của ngân hàng, và hoạt động marketing bị ngưng trệ.

Trong cả hai trường hợp, bạn đều tự gây thiệt hại cho bản thân. Bạn cần vừa đi bộ vừa "nhai kẹo cao su". Bạn cần vừa thực hiện thương vụ vừa duy trì nguồn cung cấp thương vụ. Bạn có thể tự mình làm được cả hai nhiệm vụ không? Có thể không. Đó là lý do bạn cần giao càng nhiều việc càng tốt.

Tạo các dòng tiền mới

Dòng tiền là vua trong mọi hoạt động kinh doanh. Thiếu hụt dòng tiền là lý do đầu tiên khiến doanh nghiệp phá sản.

Khi bạn băn khoăn, hãy lựa chọn phương thức giúp mang lại dòng tiền nhiều hơn. Trong sự nghiệp của mình, tôi đã thực hiện hàng

trăm thương vụ mua bán nhà ở dành cho một gia đình, nhưng tôi vẫn thích các bất động sản thương mại hơn vì chúng mang lại lượng lớn tiền mặt hàng tháng.

Khi nhà môi giới giới thiệu với tôi một số cơ hội cung cấp tài chính cho thương vụ, tôi thường chọn cơ hội chỉ phải bỏ ít tiền túi ra, kể cả nếu đó là cơ hội đem lại ít lợi nhuận hơn.

Khi đầu tư vào một tài sản thương mại, bạn tăng dòng tiền chủ yếu nhờ lựa chọn công ty quản lý tài sản phù hợp. Nhà quản lý của bạn sẽ tăng dòng tiền bằng cách tăng giá thuê, marketing bất động sản hiệu quả nhằm tăng tỷ lệ thuê, và các hoạt động khác nhằm mang lại sự hài lòng cho khách thuê, khiến họ sẵn lòng trả tiền.

Tất nhiên, nhà quản lý của bạn cũng tập trung vào vế kiểm soát chi phí của phương trình. Ví du như, họ xử lý vấn đề bảo trì thay vì lờ đi, nhờ đó giúp bạn đảm bảo dòng tiền.

Lĩnh ngân phiếu

Đây là phần thú vị nhất, đó là lý do tại sao chúng ta tham gia kinh doanh. Khi bạn đã đầu tư được một thời gian, bạn đủ khả năng chấp nhận những đợt thu về thưa hơn, nhưng có giá trị lớn. Tôi khuyên bạn thời kỳ đầu nên thu xếp một loạt ngân phiếu mệnh giá nhỏ hơn, nhưng thường xuyên. Cần đảm bảo rằng bạn luôn nhìn thấy chúng. Như vậy, suy nghĩ của bạn sẽ luôn kết nối với phần thưởng cùng với nỗ lực bạn bỏ ra để học hỏi kinh doanh, giao việc, đàm phán và sáng tạo theo rất nhiều cách thức khác nhau.

NHỮNG NGƯỜI GIÚP BẠN HÁI RA TIỀN

Trong chương trước, tôi đã trao đổi về cách thức giúp bạn gia tăng nguồn tiền. Thay vì chỉ hạn chế ở nguồn vốn tự có, bạn có thể huy động thêm từ những tổ chức cho vay thông lệ và các tổ chức khác để cung cấp tài chính cho thương vụ.

Bạn sẽ thúc đẩy đáng kể sự nghiệp đầu tư của mình khi bạn có được đội ngũ chuyên gia. Họ là những người giúp bạn phát triển kỹ năng.

Ngày trước, bạn đến khám ở một ông lang vườn, người chuyên về tất cả các loại thuốc. Đơn thuốc của ông ấy bao gồm bùa ngải, trích máu, và một hoặc hai con đỉa. Ngày nay, nếu bác sỹ mắt khám thai cho bạn, có thể ông ấy sẽ bị kiện ra tòa.

Bất động sản cũng tương tự như vậy. Đây là một lĩnh vực ngày càng phức tạp. Không chỉ mỗi bang có luật lệ riêng, mà còn có các lựa chọn cung cấp tài chính đa dạng. Công ty quản lý tài sản cũng chuyên môn hóa cho từng loại hình bất động sản. Thậm chí còn có cả một ngành với các chuyên gia về mua sắm có thể cho biết địa điểm chính xác nên đặt cửa hàng để có tầm nhìn và doanh thu tối đa.

Bạn không cần phải tuyển cả một đội quân ngay từ đầu. Hãy bắt đầu quá trình. Khi thực hiện, bạn sẽ thấy khả năng và hiệu quả của việc phát triển khả năng trong đầu tư, bạn sẽ không phải quay lại.

Có rất nhiều thương vụ hóc búa. Tại sao lại phải tốn công sức, toát mồ hôi suy nghĩ xem bạn có bỏ sót hay hiểu nhầm gì không, trong khi bạn đơn giản chỉ cần nhấc điện thoại lên và tìm hiểu? Một chuyên gia đã tìm hiểu quãng đường đó rất nhiều lần sẽ có thể khuyên bạn nên làm gì trong vòng chỉ 60 giây. Chỉ một chút thông tin đó cũng có thể giúp bạn tránh được thua lỗ hoặc kiếm được hàng nghìn đô-la.

ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN TẠI VĂN PHÒNG CỦA BẠN

Hãy trao đổi về bản chất của đội ngũ nhân viên của bạn – đội ngũ bạn nên chăm chút ngay.

Trợ lý

Người này sẽ hỗ trợ bạn tại văn phòng hoặc có thể sẵn sàng khi cần. Đó là người quan trọng nhất trong đội ngũ nhân viên ngay khi bạn bắt đầu sự nghiệp.

Tôi có một lời phỏng đoán: Trước khi bạn thuê một trợ lý, bạn không biết mình sẽ lấp đầy thời gian của người đó, hoặc bạn sẽ trả cho họ thế nào. Sau khi bạn đã có trợ lý, bạn sẽ tự trách mình sao không tuyển họ sớm hơn. Vì bạn sẽ không thể tin nổi việc kinh doanh của bạn sẽ tăng trưởng nhanh thế nào đâu sau khi bạn có nhân viên đó.

Bạn không tin tôi phải không? Đã đến lúc bạn cần kiểm chứng. Bạn nên chọn một tuần nào đó, và đánh dấu mọi việc bạn làm trong thời gian làm việc. Lấy một tờ giấy, để vào túi, và lấy ra, ghi lại các hoạt động cùng với thời gian thực hiện, thời gian diễn ra.

Ví dụ một dòng như sau: 9h14' sáng: 14. Đọc báo

Dòng tiếp theo: 9h40' sáng. 26. Truy cập loopnet.com tìm kiếm thương vụ.

Trong một hai ngày tiếp theo bạn có thể quên viết đủ các hoạt động trong ngày. Hãy cố gắng viết đủ. Bạn sẽ biết chính xác mình phân bổ thời gian trong tuần thế nào. Đừng chỉ viết những hoạt động mang lại giá trị cao. Chúng ta cần xem xét cả những hoạt động mang lại ít giá trị nữa. Đừng đợi đến cuối ngày mới nhớ lại và viết những việc đã làm, như thế sẽ không chính xác.

Tôi nghĩ mình biết những gì bạn sẽ khám phá được: Bạn sẽ dành rất ít thời gian cho các hoạt động chỉ bạn mới thực hiện được – Trao đổi với nhà môi giới, viết đề nghị, hoặc giải quyết một vấn đề phức tạp. Bạn sẽ thất vọng khi nhận thấy có rất nhiều công việc người khác có thể làm, dù có thể họ làm không tốt như bạn.

Đó là lý do tại sao bạn cần giao việc ngay cho người trợ lý. Sau khi tôi có người trợ lý đầu tiên, công việc kinh doanh của tôi tăng trưởng tốt. Tôi có nhiều thời gian hơn cho hoạt động marketing, đi xem các bất động sản, tạo dựng mối quan hệ. Vì bây giờ tôi có thể thực hiện các công việc mang tính chất tạo mưa mà tôi ưa thích – việc kinh doanh của tôi đang tăng trưởng và tôi tạo ra thêm dòng tiền hàng tháng.

Bạn không cần phải thuê chuyên gia săn đầu người để tuyển những người này. Trước hết, hãy nói với người quen rằng bạn cần một nhân viên toàn thời gian hoặc bán thời gian. Bạn cũng có thể xem xét đăng tuyển trên trang thông tin khá phổ biến craigslist.com.

Nhân viên tiếp thị

Đây là người thứ hai tôi tuyển vào đội ngũ nhân viên để giúp tôi chuẩn bị thư gửi đến những người bán tiềm năng.

Khi có nhân viên tiếp thị, tôi sẽ có thư gửi đi hàng tuần. Không lâu sau, điện thoại của tôi sẽ liên tục đổ chuông.

Giờ tôi có thời gian để trao đổi với người bán, xem xét các tài sản, đưa ra đề nghị, và hoàn tất nhiều thương vụ.

Tôi cũng rất thích một điều là khi tôi đã có một nhóm nhỏ nhân viên này, tôi rất ít khi phải can thiệp vào những công việc đó.

Khi việc kinh doanh phát triển lên, chúng ta sẽ cần thêm nhân viên giữ sổ sách. Tất nhiên, có thể tìm ai đó có một số kỹ năng bạn

cần, người đó sẽ trở thành nhân viên chủ chốt của bạn. Sau đó, bạn có thể thuê một nhân viên dưới quyền trợ lý. Như vậy, bạn sẽ không làm gia tăng khối lượng công việc quản lý của mình, bạn vẫn có một báo cáo trực tiếp. Thêm vào đó, người trợ lý của bạn đã được tăng cấp bậc, và người mới tuyển sẽ thấy được lộ trình nghề nghiệp.

Một trong những cách tận dụng thời gian tốt nhất là đặt ra thách thức cho bản thân để xem bạn có thể giao việc ở mức nào mà vẫn kiểm soát hiệu quả. Khi bạn có khả năng thực hiện tốt điều đó, bạn sẽ không tin được điều đó đóng góp nhiều thế nào, không chỉ cho thành công của bạn, mà còn giúp mang lại tâm trạng thoải mái cho bạn.

NHÓM CHUYÊN TRÁCH THƯƠNG VỤ

Sau khi đã hình thành nên đội ngũ nhân viên tại văn phòng, bạn hãy xây dựng nhóm chuyên gia thương vụ. Họ sẽ giúp bạn có được thương vụ, phân tích, và thực hiện.

Nhà môi giới

Bạn đã biết quan điểm của tôi về những người này. Họ là vũ khí bí mật giúp bạn trở nên giàu có trong lĩnh vực bất động sản – nếu bạn chăm sóc họ kỹ càng và chuyên nghiệp.

Hãy chăm sóc các mối quan hệ với càng nhiều nhà môi giới tại từng thị trường mục tiêu càng tốt. Hãy đa dạng hóa quan hệ, vì nhà môi giới không bao giờ chỉ dựa vào một người mua đơn lẻ cho các thương vụ.

Trong Chương III, tôi đã trao đổi cách thức để bạn trở nên nổi bật trong những nhà đầu tư khi hợp tác với nhà môi giới. Khi bạn thấy mình nghĩ rằng, Tôi đã dành rất nhiều thời gian chăm sóc mối quan hệ với nhà môi giới này, bạn hãy nhớ là người đó có thể mang lại cho bạn một thương vụ trị giá bằng tiền lương cả năm của công việc cũ bạn làm, hoặc có thể là cả chục năm, tất cả nhờ mối quan hệ bạn nuôi dưỡng lâu dài.

Bạn tìm thấy những nhà môi giới giỏi ở đâu? Một nguồn là www.CCIM.com. Đây là chữ viết tắt của cụm từ Thành viên đầu tư thương mại được chứng nhận, và đó là chứng chỉ mà chỉ 6% những người làm việc trong ngành bất động sản thương mại có được. Các nhà môi giới đã học rất nhiều khóa để được cấp chứng chỉ CCIM. Đó là một chương trình tuyệt vời, và có uy tín trong lĩnh vực bất động sản thương mại. Trang web trên cũng liệt kê những

người được cấp chứng chỉ CCIM ở từng thị trường.

Đồng thời bạn có thể tham khảo các nguồn khác, như www.loopnet.com và www.propertyline.com. Bạn có thể tìm thấy rất nhiều thương vụ chào bán và tìm hiểu về những nhà môi giới hoạt động tích cực tại mỗi thị trường.

Hãy nhớ rằng trong chương trước, tôi khuyên bạn nên đào tạo nhà môi giới cung cấp cho bạn những thương vụ không tốt bằng cách gọi cho họ, cảm ơn và giải thích tiêu chí bạn tìm kiếm. Bạn có thể áp dụng phương thức đó trong trường hợp này. Hãy gọi một nhà môi giới có chào một số thương vụ trên Internet và nói: "Tôi mua bất động sản dựa trên những tiêu chí sau... Anh có thương vụ nào phù hợp những tiêu chí đó hiện có hoặc sắp xuất hiện trên thị trường không?"

Bạn sẽ được giới thiệu rất nhiều, nhưng hãy chỉ chọn một thương vụ bất động sản thương mại để thực hiện trong năm. Ngoài ra, Internet là nơi các nhà môi giới tích cực đăng danh sách thương vụ họ có. Khi bạn thấy nhà môi giới đăng quảng cáo trên Những Trang Vàng, bạn không biết khi nào họ thực hiện thương vụ mới nhất hoặc họ năng động đến mức nào. Nhà môi giới qua Internet cho thấy họ vẫn đang hoạt động.

Các thương vụ trên Internet thường được phân loại rõ ràng. Tuy nhiên, tôi vẫn thành công với một số tài sản trên Internet, từ hai nguồn khác.

Nguồn thứ nhất là nhà môi giới nhà ở. Rất nhiều trong số họ không xây dựng danh sách người mua dự án thương mại, vì vậy, họ sẽ ngay lập tức đưa thông tin tài sản lên Internet để xem họ có thể bán nhanh và dễ dàng không. Họ sẽ đặt giá tài sản hợp lý.

Nguồn thứ hai là người sở hữu tài sản. Một số chủ sở hữu không muốn qua trung gian và tốn phí. Tôi đã thực hiện một số thương vụ thật sự tốt với những chủ sở hữu muốn nhanh chóng bán đi.

Luật sư

Bạn sẽ cần hai loại luật sư trên thị trường: Luật sư về quyền sở hữu hay luật sư hoàn tất sẽ xem xét tài liệu của thương vụ, và tạo thực thể mua để bảo vệ quyền lợi cho bạn. Người còn lại sẽ xử lý kiện tụng.

Bạn có thể dễ dàng tìm được luật sư về quyền sở hữu hay luật sư kết thúc. Thị trường nào cũng có những luật sư giỏi. Bạn có thể

tham khảo từ nhà môi giới thế chấp, vay nợ, tiết kiệm hoặc nhà quản lý tài sản tại địa phương.

Luôn sử dụng một luật sư hoàn tất địa phương khi bạn kinh doanh ở một bang khác. Hãy xem xét yếu tố sau: Thậm chí 50 bang của nước Mỹ không thể thống nhất được cách gọi là các bang. Ví dụ như Massachusetts là Khối thịnh vượng chung và không biết bạn có tin không – tên chính thức của đảo Rhode là Tiểu bang Rhode Island và các Đồn điền Providence. Với cách suy nghĩ độc lập như vậy, các bang lại có những luật rất khác nhau.

Hãy đảm bảo bạn có người hiểu rõ luật địa phương và luật của bang. Người đó sẽ xem xét hợp đồng mua bán, bảng điều khoản, quyền sở hữu, nghiên cứu các tài liệu khác cho bạn. Người đó sẽ xem xét cả những hợp đồng dịch vụ của tài sản.

Người đó cũng sẽ đàm phán để bạn có được những điều khoản tốt hơn, xác định vấn đề trong các tài liệu. Nếu bạn tránh được chỉ một trong những vấn đề đó, bạn sẽ tiết kiệm được nhiều hơn cả tiền thuê luật sư. Hợp tác với những luật sư này rất dễ chịu.

Luật sư về kiện tụng lại là một câu chuyện hoàn toàn khác. Bạn sẽ cần một gã đáng ghét. Bạn sẽ cần người mà mọi người đồn đại. Đó cũng là người không ai muốn ở phía đối lập với người đó khi ra toàtòa.

Ai cũng biết người này. Khi bạn hỏi mọi người xung quanh, cái tên đó sẽ được nhắc đến nhiều.

Khi mới vào nghề, tôi thường đứng phía sau tòa án về nhà đất và theo dõi quá trình xét xử. Nhờ đó, tôi học được rất nhiều kiến thức miễn phí, theo dõi các tranh cãi của chủ nhà và khách thuê. (Bạn nên học theo cách này nếu bạn muốn mua những bất động sản dành cho nhiều gia đình).

Một luật sư nổi trội hơn tất cả những người khác. Anh ta giống như một nhà biện luận rất giỏi về pháp lý. Tất cả những lập luận của anh ta đều mang tính pháp lý, nhưng chúng có khả năng lái phía bên kia rất lớn. Anh ta giống như giống chó hung hăng, luôn bảo vệ lợi ích của khách hàng bằng mọi giá.

Một hai năm sau, tôi phải kiện một bên vì họ không giữ đúng lời. Người đầu tiên tôi gọi là người luật sư đó. Tôi nhớ chị gái tôi, Tammy nói: "Dave, em nói đó là một gã đáng ghét!". Tôi cười: "Đúng, và bây giờ em cần một gã đáng ghét!"

Tôi đã gặp những tình huống khi tôi chỉ cần nhắc đến tên luật sư của tôi là phía bên kia đã rút lui. Đó là một cảm giác dễ chịu – và chỉ cần nhắc đến tên của anh ta, tôi thậm chí không tốn một đồng nào trong những vụ đó.

Nói đến chi phí, tất nhiên bạn không cần luật sư bào chữa làm toàn thời gian cho mình. Bạn chỉ sử dụng họ khi có nhu cầu, và chi phí sẽ cao. Thông thường, bạn rất nên thuê người giỏi bào chữa cho bạn trong những trường hợp này và chi phí bạn bỏ ra là xứng đáng.

Những thành viên khác trong nhóm chuyên gia thương vụ

Bạn sẽ làm việc với một đại lý bảo hiểm và chuyên gia về quyền sở hữu khi thực hiện thương vụ. Hãy xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với họ. Họ thường có quan hệ tốt trong thành phố, và có nhiều thương vụ.

Họ tham gia rất nhiều cuộc trao đổi, và đôi khi các cuộc trao đổi liên quan đến một thương vụ có thể sắp được đưa ra thị trường. Ví dụ như, chủ tài sản có thể nói rằng họ sẽ hoãn hoặc đang muốn bán vài tài sản. Mục tiêu của bạn là khiến họ luôn nghĩ tới bạn đầu tiên khi họ nghe thấy những tin đó.

Hãy đảm bảo mạng lưới của bạn biết rõ bạn luôn tìm kiếm thương vụ mới. Đừng có giả định là họ biết điều đó!

NHÓM ĐỐI TÁC TÀI CHÍNH

Chúng ta đã trao đổi khá dài về cách tìm nguồn tài chính cho thương vụ của bạn. Dưới đây là một số vấn đề khác.

Nhà môi giới thế chấp

Như đã biết, nhà môi giới vô cùng quan trọng cho thành công trong lĩnh vực bất động sản thương mại của bạn. Nhưng bạn có biết họ cũng là nguồn miễn phí không?

Một chi phí là khoản phải trả mà không thể lấy lại, như xăng dầu. Đầu tư là thứ phải trả nhưng sẽ lấy lại dưới dạng lợi nhuận. Khi bạn trả một khoản phí lớn cho nhà môi giới thế chấp, chắc chắn bạn sẽ nhận lại. Lợi ích nhận lại có thể dưới rất nhiều hình thức:

• Nhà môi giới có thể cho bạn lời khuyên giúp bạn tránh xa những thương vụ không tốt.

• Họ có thể hợp tác với bên cho vay giúp cung cấp một gói tài chính khi tổ chức cho vay thông lệ nói "không" với bạn.

• Họ xử lý những vấn đề nảy sinh với bên cho vay – những vấn đề có thể làm hỏng thương vụ.

• Họ có thể cho bạn định hướng về những nhân viên giỏi, như nhà quản lý tài sản và những người điều tra tài sản.

Tất cả dịch vụ này đều đáng giá hơn mức phí bạn phải trả cho môi giới.

Hơn thế nữa, vì khoản phí này được được trả từ thương vụ, bạn sẽ không bao giờ phải bỏ tiền túi ra. Và điều này tốt hơn cả miễn phí: Bạn không phải trả với tư cách cá nhân, và bạn có được một loạt dịch vụ chuyên nghiệp. Chẳng có gì tốt hơn thế.

Đối tác tài chính cá nhân

Những thành viên này trong nhóm sẽ cung cấp cho bạn 20-30% lượng tiền bạn cần để thực hiện thương vụ.

Khẩu hiệu để hợp tác với những người này là vượt quá sự kỳ vọng. Nghĩa là:

• Cam kết thấp hơn và mang lại lợi nhuận đầu tư cao hơn mức đó.

• Trả lời điện thoại và email nhanh chóng. Bạn không nên giao việc này cho người khác. Tập trung vào quan hệ với đối tác tài chính là nhiệm vụ cao nhất của bạn.

• Gửi họ báo cáo tài chính chi tiết. Gửi họ báo cáo lỗ lãi, so sánh ngân quỹ, báo cáo những thay đổi, và báo cáo tóm tắt.

Lời khuyên của người trong cuộc

Thông báo những tin tức tốt là điều nên làm, nhưng bạn cũng cần thông báo những tin không tốt cho họ. Điều dở nhất bạn có thể làm là giấu nhẹm những tin không tốt, làm vấn đề trở nên trầm trọng hơn và rồi mọi người đều biết. Khi đó, bạn sẽ bị mất tín nhiệm, danh tiếng của bạn sẽ bị hủy hoại. Mọi người có thể xử lý vấn đề nếu họ hiểu nguồn gốc của nó cũng như những hành động bạn đang làm để xử lý.

Ví dụ như, gần đây nhà quản lý tài sản tại Arkansas của tôi thông báo rằng đã có một cơn bão lớn gây thiệt hại rất nhiều cho tài sản

của chúng tôi. Ngay lập tức tôi gửi email cho các nhà đầu tư, giải thích rõ vấn đề và kế hoạch khắc phục, và đòi bồi thường từ công ty bảo hiểm.

Kể cả khi không có tin quan trọng gì để thông báo, bạn cũng nên tổ chức cuộc họp qua điện thoại hàng quý. Đó là cách rất tốt để kết nối với đối tác, lắng nghe và trả lời mọi câu hỏi của họ, báo cáo ngắn gọn về những kế hoạch cho kỳ tới.

Một lời khuyên nữa: Đừng bao giờ trợ cấp cho dòng tiền trả cho nhà đầu tư. Khi tài sản tăng giảm trong dòng tiền, người ta thường có xu hướng điều chỉnh dòng tiền trả cho nhà đầu tư ở mức ít hơn lợi nhuận của một kỳ và cao hơn lợi nhuận của kỳ khác.

Tôi không nói về dự trữ tiền mặt – tất nhiên bạn nên có tài khoản dự trữ tiền mặt trước khi phân bổ lợi nhuận cho nhà đầu tư. Ở đây, tôi muốn nói đến việc điều chỉnh phân bổ lợi nhuận cho giống như lợi nhuận trái phiếu.

Nhà đầu tư nào chỉ hài lòng với cách phân bổ lợi nhuận giống như trái phiếu thì chỉ nên đầu tư vào trái phiếu. Nếu bạn cố gắng áp dụng như với trái phiếu, bạn sẽ tự đẩy mình vào một số tình huống xấu:

• Có những nhà đầu tư không thích hợp trong thương vụ – họ là những người không thể xử lý rủi ro hoặc lợi nhuận biến động.

• Bạn có rủi ro rút sạch khoản dự trữ để phân bổ lợi nhuận. Điều đó có tác dụng khiến mọi việc trông có vẻ tốt – cho đến khi các khoản dự trữ của bạn cạn kiệt, và bạn rơi vào tình trạng khó khăn.

• Sự kém hiệu quả của thương vụ bị che giấu, trì hoãn việc thông báo các tin tức không tốt cho nhà đầu tư. Khi đó, bạn tạo ra khả năng các nhà đầu tư thuê luật sư kiện bạn vì đã lừa dối họ.

Hãy để lợi nhuận phân bổ phản ánh hiệu quả hoạt động thực tế của tài sản. Sau này, bạn sẽ cảm ơn tôi vì lời khuyên trên.

NHÓM CHUYÊN TRÁCH TÀI SẢN

Nhóm chuyên trách thương vụ xử lý hoạt động đầu tư tiềm năng theo như tài liệu đánh giá. Họ xem xét các vấn đề tài chính, thông tin thị trường, v.v...

Ngược lại, nhóm chuyên trách tài sản chịu trách nhiệm về tài sản

thật sự. Bạn sẽ không chỉ cần họ sau khi bạn đã sở hữu tài sản mà còn dựa vào họ rất nhiều trong quá trình tìm hiểu đầu tư.

Nhà quản lý tài sản

Giả sử bạn có hợp đồng một tài sản tại thị trường đang lên cách trụ sở chính của bạn 20 cây số. Số liệu và các bức ảnh của tài sản có vẻ tốt. Bước tiếp theo, bạn gọi công ty quản lý bạn định sẽ thuê và yêu cầu họ đi xem tài sản.

Tôi muốn họ đến dự án mục tiêu, giả vờ làm khách muốn thuê. Họ đi xem xét tài sản và ghi lại trong đầu những vấn đề tôi muốn biết.

Kết quả là, những bức ảnh đó được chụp từ 5 năm trước. Trong ảnh, phần mái nhà cần sửa chữa lớn được khéo léo giấu đi. Tôi sẽ đàm phán về vấn đề đó trước khi dành thời gian và tiền bạc điều tra bất động sản và đích thân đến xem xét.

Nhiều nhà đầu tư vì quá mong muốn ký hợp đồng cho thương vụ, nên mắc một sai lầm là họ bỏ qua bước trên. Cuối cùng họ nhận ra vấn đề, nhưng đã tốn thời gian và tiền bạc. Khi đó, người ta thường hay bỏ qua hoặc bào chữa cho vấn đề.

Công ty quản lý tài sản của bạn sẽ rất sẵn lòng cung cấp dịch vụ này, vì họ muốn trở thành nhà quản lý tài sản khi bạn hoàn tất thương vụ mua bán.

Họ cũng có thể giúp bạn hoàn tất thương vụ. Hàng tuần họ sẽ báo cáo bạn tỷ lệ thuê phòng, tiền thu được, các yêu cầu công việc, các vấn đề địa phương – mọi thứ bạn cần để đàm phán thành công.

Sau khi bạn hoàn tất thương vụ, bạn phải quản lý công ty quản lý tài sản. Nghĩa là bạn cần đảm bảo sẽ nhận được báo cáo chính xác thường xuyên. Nếu việc báo cáo không thường xuyên, đó là dấu hiệu đầu tiên cho thấy họ không tập trung vào công việc. Đã đến lúc bạn cần trao đổi với họ để điều chỉnh.

Theo dõi kỹ vấn đề tiền thu, tỷ lệ thuê phòng và các chi phí. Nếu công ty quản lý bắt đầu lơ là, hoặc không thực hiện như bạn kỳ vọng, bạn sẽ thấy ngay điều đó ảnh hưởng những vấn đề trên. Hãy cảnh cáo, yêu cầu họ đáp ứng những tiêu chuẩn tối thiểu. Nếu họ không đạt được mục tiêu hiệu quả của bạn cho kỳ tiếp theo, hãy sa thải họ.

Nhà thầu khoán

Nhà quản lý tài sản có thể phát hiện ra vấn đề khi đi xem tài sản. Sau khi đề cập đến vấn đề đó với bên bán, bạn có thể đưa một nhà thầu khoán đến xem tài sản nhằm xác định chi phí để sửa chữa.

Cách tốt nhất để tìm một nhà thầu ở thị trường địa phương là tham khảo từ nhà môi giới, công ty quản lý tài sản, luật sư và những người khác trong nhóm của bạn.

Nhà thầu khoán tốt có giá trị như vàng. Đừng trở thành kẻ lợi dụng, hãy khiến họ hài lòng. Tốt nhất là bạn thanh toán cho họ đúng hạn, như tôi đã nói ở trên. Đừng chỉ thanh toán cho họ khi mọi việc đã xong xuôi, hãy viết séc thanh toán ngay khi công việc vừa được thực hiện. Chắc chắn nhà thầu sẽ phải đòi tiền rất nhiều người khác. Nếu bạn trả ngay cho họ, bạn sẽ trở thành khách hàng ưa thích của họ. Họ sẽ ngừng những việc khác để ưu tiên cho bạn.

Chuyên gia điều tra tài sản

Chuyên gia điều tra tài sản bao quát nhiều vùng rộng lớn. Dù nơi nào cũng có từ một đến hai người giỏi, có thể bạn vẫn cần điều động một chuyên gia bạn thích tới vùng khác trong nước để xem xét tài sản cho bạn.

Nhiệm vụ của họ là xem xét toàn bộ tài sản kỹ càng và cho bạn biết các vấn đề không ổn. Khi họ phát hiện ra, bạn sẽ cần đánh giá chi phí để xử lý, mặc dù bạn cũng sẽ hỏi nhà thầu ước tính.

Chuyên gia điều tra sẽ đánh giá xem tài sản có đáp ứng được Đạo luật ADA (Đạo luật Người Mỹ khuyết tật) và có được đặt tại khu vực thích hợp không.

Bạn sẽ nhận được báo cáo điều tra toàn diện. Báo cáo sẽ là cơ sở cho các đàm phán về những vấn đề chính đồng thời, nó là cơ sở ước tính chi phí ngân sách cho những năm tiếp theo.

Chuyên gia bảo trì

Ngay khi tôi bắt đầu mua tài sản thương mại, tôi nhận thấy một trong những khoản mục chính hay bị chênh lệch so với dự kiến là sửa chữa và bảo trì. Lý do là vì khoản này quá cao do công ty quản lý muốn thuê thầu phụ cho nhiều khoản sửa chữa. Có thể do họ có quan hệ với nhà thầu – mối quan hệ đôi bên cùng có lợi, nhưng người có lợi không phải là bạn.

Chúng tôi yêu cầu mọi khoản bảo trì thường xuyên phải tự thực hiện. Đôi khi công ty quản lý phải thuê một nhân viên bảo trì

khác để xử lý. Tôi chấp nhận việc đó, bởi vì lương cho nhân viên bảo trì mới sẽ thấp hơn chi phí nếu phải thuê nhà thầu khoán.

Chuyên gia bảo trì của bạn cần có chứng nhận HVAC (chứng nhận kiến thức về lĩnh vực sưởi, thông gió, điều hòa). Người đó sẽ giúp bạn sẽ tiết kiệm nhiều tiền so với thuê nhà thầu khoán. Nếu người đó có cả chứng chỉ về điện nữa thì càng tốt. Chuyên gia bảo trì giỏi không chỉ giúp bạn tiết kiệm tiền mà còn làm khách thuê hài lòng. Họ sẽ thực hiện sửa chữa nhanh chóng, tương xứng với giá thuê cao hơn giá thị trường. Điều đó giúp bạn bán được tài sản với giá rất cao.

Giờ thì bạn đã hiểu tại sao bạn không có đủ thời gian cho việc dán phong bì và trả lời điện thoại rồi chứ? Bạn cần thuê người khác giúp bạn để bạn tập trung tìm kiếm những nhân viên giỏi ở từng thị trường.

Một số nhà đầu tư sai lầm khi họ chỉ để lại vài người tại thị trường đang làm trước khi họ chuyển sang thị trường khác. Như thế, họ sẽ không thể kiếm được lợi nhuận tối đa cho từng thị trường mục tiêu. Hãy hoàn tất mọi việc tại một thị trường. Phát triển một nhóm chuyên trách đầy đủ, và bạn sẽ thu lợi nhuận từ thị trường đó trong nhiều năm tới.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Người ta thường nói rằng, khi mua tài sản, bạn sẽ có lợi nhuận. Điều đó có thể đúng, nhưng lại bỏ qua một vấn đề vô cùng quan trọng để có thể gia tăng lợi nhuận – cách quản lý tài sản bạn sở hữu.

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu thêm về các bước hợp tác với nhà quản lý tài sản để tối đa hóa lợi nhuận của bạn.

11.

SỬ DỤNG CÔNG CỤ GIA TĂNG THỜI GIAN

Một số thứ không thay đổi khi bạn trở nên giàu có. Ví dụ như thời gian. Khi bạn là người bình thường, cố gắng thoát ra khỏi giờ giấc làm việc hành chính, bạn rất dễ ca thán: "Tôi chẳng có thời gian làm gì ngoài ngủ và làm việc rồi lại ngủ và làm việc".

Khi bạn giàu có, thời gian của bạn cũng không có gì khác. Đúng là bạn đủ khả năng thuê rất nhiều trợ lý và chuyên gia, nhưng bạn cũng sẽ vẫn ca thán, "Nếu có thêm thời gian, tôi có thể thực hiện thêm rất nhiều thương vụ."

Trước đây, chúng ta đã thảo luận về những công cụ gia tăng tiền – tất cả nguồn tài chính bạn có thể tiếp cận, để bạn có thể thực hiện thêm nhiều thương vụ. Chúng ta cũng đã nói đến những thành viên chính trong nhóm chuyên trách của bạn.

Trong số những thành viên chính của nhóm chuyên trách, một người có khả năng thúc đẩy sự nghiệp kinh doanh bất động sản của bạn hơn bất cứ ai khác: Nhà quản lý tài sản của bạn.

Bạn hãy thử nghĩ xem: Một nhà quản lý hiệu quả sẽ giúp bạn vượt thời gian và không gian. Họ không chỉ thực hiện công việc hàng ngày để duy trì hoạt động hiệu quả của tài sản mà còn giúp quản lý tài sản cách xa bạn đến 2.000 cây số.

Họ thật sự là công cụ gia tăng thời gian và của cải. Họ xứng đáng để chúng ta dành một chương bàn luận trong cuốn sách này.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: “TÔI PHẢI ĐÍCH THÂN XEM XÉT MỌI VIỆC ĐANG DIỄN RA NHƯ THẾ NÀO".

Các phi công cũng có suy nghĩ tương tự về việc họ cần phải đích thân xem xét mọi việc: Họ nắm chặt cần điều khiển, quan sát mọi vật xung quanh qua cửa kính máy bay. Khi quyết định trở thành phi công có khả năng bay dựa vào thiết bị, họ phải trải qua một quá trình khó khăn để học cách giao phó mạng sống cho những thiết bị. Trong cuộc sát hạch, họ phải đội mũ che tầm nhìn qua cửa kính máy bay, và họ chỉ nhìn thấy mỗi thiết bị.

Khi đào tạo phi công thuộc Không Lực Mỹ, người ta cho họ nghe đoạn băng ghi âm tiếng phi công trong buồng lái, mặc dù thiết bị và đài kiểm soát khẳng định máy bay đang giữ thăng bằng, nhưng phi công đó lại khăng khăng rằng máy bay đang lên cao. Anh ta đã tính độ dốc quá mức do sợ bị sai, và đoạn băng kết thúc khi máy bay của anh ta tiếp đất.

May mắn thay, bạn không phải phó thác cả cuộc đời mình cho nhà quản lý tài sản, mà chỉ phó thác các tài sản đầu tư cho họ. Bạn có một tập hợp các công cụ – các báo cáo – sẽ cho bạn biết chính xác tình hình hoạt động của tài sản.

Bạn có một lựa chọn khác, đó là chật vật với thị trường địa phương, làm việc vất vả hơn cần thiết để thu lại phần thưởng ít hơn nhiều và mang tính địa phương.

VAI TRÒ CỦA NHÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN

Tôi rất trân trọng nhà quản lý tài sản. Khi mới đầu tư, tôi cố gắng tiết kiệm tiền bằng cách tự quản lý, cho đến khi tôi bị kiệt sức, mất lửa nhiệt tình, nhưng thông minh hơn. Tôi giao việc quản lý cho các chuyên gia chuyên trách quản lý tài sản, và tôi được nghỉ ngơi, nhanh nhẹn và giàu có hơn.

Hãy xem xét các hoạt động chính bạn cần kiểm soát khi thuê nhà quản lý tài sản:

Thu và gửi tiền thuê vào tài khoản. Đây là hoạt động cơ bản. Khi truy cập vào tài khoản ngân hàng của tài sản, bạn có thể đánh giá độc lập lượng doanh thu và thời điểm thu được.

Tài sản được cho thuê hết chỗ trống với những khách thuê phù hợp. Nhà quản lý cần nộp cho bạn kế hoạch marketing thể hiện những hoạt động dự kiến nhằm thu hút khách thuê. Họ phải có những nhân viên bám sát hiện trường có khả năng chuyển từ đơn xin thuê thành hợp đồng thuê. Bạn cũng lưu ý, tôi nói rằng "khách thuê phù hợp". Bất kỳ gã ngốc nào cũng có thể lấp đầy chỗ thuê trống bằng giá thuê thấp và treo biển quản cáo kiểu như Bia miễn

phí. Tôi tin rằng đó không phải là thị trường mục tiêu của bạn.

Giữ tỷ lệ thuê phòng đạt 100%. Chi phí thay đổi khách thuê là chi phí lớn nhất. Nhà quản lý phải giữ được khách hàng trung thành càng lâu càng tốt bằng cách coi họ như thượng đế. Điều này sẽ đạt được nhờ bảo trì tốt, giá thuê xứng đáng với chất lượng, khách thuê được đối xử trân trọng và lịch sự. Nhà quản lý phải cung cấp cho bạn kế hoạch duy trì khách thuê và xác định rõ cần tập trung vào các hoạt động gì để khiến khách hàng hài lòng và họ sẽ ở lại tòa nhà lâu dài.

Xử lý hiệu quả các vấn đề khách thuê. Một khách thuê có thể vi phạm điều khoản trong hợp đồng thuê, hoặc không trả tiền thuê đúng hạn. Nhà quản lý cần xây dựng một số chính sách trên văn bản hướng dẫn xử lý những trường hợp này. Rất nhiều trường hợp có thể được giải quyết mà bạn không cần tham gia. Đôi khi nhà quản lý nên thông báo cho bạn về những vấn đề đó. Nếu cảnh sát được mời tới tòa nhà liên tục, sau khi công ty quản lý đã xử lý tình hình, họ cần báo cho bạn biết.

Giám sát hoạt động sửa chữa và bảo trì. Nhà quản lý phải đảm bảo rằng các yêu cầu của khách thuê được thực hiện đúng lúc. Như bạn đã biết, không phản hồi yêu cầu của khách là lý do đầu tiên khiến các khách tốt bỏ đi. Sổ bảo trì sẽ cho biết các vấn đề đã được thực hiện.

Ngay vào ngày đầu tiên bạn sở hữu tài sản, bạn sẽ có thông tin về tiến độ sửa chữa, và nâng cấp tài sản, dựa vào kế hoạch ngân sách và marketing.

Thông tin trong sổ bảo trì cần phù hợp với mức độ hoạt động trên. Nếu có ít hoạt động hơn, có thể có trì hoãn bảo trì. Nếu có nhiều hoạt động hơn, hãy trao đổi với nhà quản lý để tìm hiểu lý do.

Xử lý hoạt động hàng ngày. Bao gồm cả giám sát nhân viên. Nếu họ không thực hiện như mục tiêu đã thỏa thuận, nhân viên cần được đào tạo, hỗ trợ, và thậm chí là sa thải, tùy theo tình hình. Đó là nhiệm vụ của công ty quản lý tài sản của bạn.

Giám sát việc sử dụng tiện ích. Công ty quản lý là đầu mối liên hệ với công ty cung cấp chương trình cáp, điện thoại, gas, và các dịch vụ tiện ích khác. Danh sách này sẽ thay đổi tùy theo điều khoản khách thuê có phải trả toàn bộ dịch vụ tiện ích không. Tôi biết nói như vậy nghe có vẻ đơn giản, nhưng một số nhà quản lý lại không thanh toán các hóa đơn dịch vụ tiện ích đúng hạn. Đó là lý do tại

sao mục tiếp theo lại mang ý nghĩa quan trọng...

Quản lý các khoản phải trả. Có những hóa đơn đến hạn nhưng chưa được thanh toán. Bạn cần xem báo cáo khoản phải trả thường xuyên, với thông tin chi tiết về những thanh toán này. Họ cũng cần nộp cho bạn báo cáo lỗ lãi. Nếu tài sản hoạt động không hiệu quả, một trong những cách công ty quản lý thường che giấu là không báo cáo các khoản phải trả.

Thỉnh thoảng, công ty quản lý có thể giỏi giấu giếm những số liệu này hơn là quản lý tài sản. Tôi từng thuê một công ty quản lý không báo cáo những khoản phải trả từ nhà cung cấp vẫn chưa nộp biểu mẫu thuế W-9. Đó là chính sách của họ. Thật tiện quá, giả sử chính công ty quản lý tài sản có trách nhiệm gửi biểu mẫu thuế W-9 để họ điền vào.

Chính sách của tôi là sa thải ngay những người đó, sau khi tôi phát hiện ra vi phạm và những hóa đơn chưa được thanh toán trị giá hàng chục nghìn đô-la mà tôi không biết.

Chuẩn bị các báo cáo tài sản khác. Công ty quản lý chịu trách nhiệm gửi bạn báo cáo mà sau đó bạn sẽ gửi cho nhà đầu tư. Tài liệu bao gồm báo cáo lỗ – lãi, tóm tắt chung, báo cáo các thay đổi cho thấy các thay đổi so với ngân sách.

XÂY DỰNG ĐỘI QUẢN LÝ TÀI SẢN TẠI ĐỊA PHƯƠNG CỦA BẠN

Để tìm được những nhà quản lý giỏi, người đầu tiên bạn nên tham khảo là nhà môi giới đã giới thiệu thương vụ cho bạn. Họ đã ở thị trường đó một thời gian dài, và hiểu rõ nhà quản lý nào giỏi và nhà quản lý nào không.

Động cơ của nhà môi giới cũng giống của bạn: Nếu tài sản của bạn được quản lý tốt, bạn có thể bán thương vụ thông qua nhà môi giới đó. Nếu họ giới thiệu cho bạn nhà quản lý không tốt, nhà môi giới biết là sẽ khó hợp tác với bạn.

Bạn có thể tìm trên trang www.boma.org. Đây là Hiệp hội nhà quản lý và sở hữu tòa nhà. Đúng như tên gọi, hiệp hội này rất có uy tín, dành cho nhà quản lý và chủ sở hữu tài sản thương mại. Trở thành thành viên của tổ chức này sẽ giúp bạn có quan hệ với những chủ sở hữu tòa nhà khác, và hỏi thông tin về nhà quản lý tài sản giỏi.

XEM XÉT SỰ PHÙ HỢP GIỮA TÀI SẢN VÀ NHÀ QUẢN LÝ

Nếu bạn muốn tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rắc rối, bạn không nên thuê một nhà quản lý tài sản thương mại có tuổi. Bạn nên thuê một nhà quản lý chuyên về bất động sản thuộc loại như của bạn.

Nói đến loại tài sản, ý tôi là bạn phải xem xét hai yếu tố – mục đích sử dụng và thứ hạng.

Với yếu tố mục đích sử dụng, chúng ta có tòa nhà văn phòng, bán lẻ, dành cho nhiều gia đình, khách sạn, nhà kho, v.v... Với yếu tố thứ hai, tài sản thường được chia thành các hạng từ A-D.

Toà nhà hạng A là loại mới nhất, có khách thuê cao cấp nhất. Tòa nhà có giá thuê cao, kỳ vọng của khách thuê cao, và lại dễ bảo trì nhất. Tòa nhà hạng D là kém nhất về mọi mặt.

Nếu sở hữu tài sản hạng C nhưng lại thuê nhà quản lý hạng A, thì sẽ thật sai lầm. Các tiêu chuẩn của nhà quản lý quá cao và họ cải thiện tòa nhà quá mức so với thu nhập tiềm năng. Tất nhiên, bạn sẽ không muốn làm ngược lại là thuê nhà quản lý tòa nhà hạng D để quản lý tòa nhà hạng B.

Tương tự như vậy, không nên thuê nhà quản lý có kinh nghiệm về nhà ở dành cho nhiều gia đình để quản lý tòa nhà nhỏ, dù họ khẳng định rằng họ là nhà quản lý tài sản thương mại.

Hãy hỏi công ty quản lý tài sản có triển vọng về loại tài sản chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tài sản họ quản lý. Nếu đó không phải là loại tài sản bạn đang mua, hãy chọn người khác.

Nói về loại tài sản, một trong những danh hiệu cao nhất mà nhà quản lý có được là Nhà Quản lý Bất động sản được chứng nhận, chứng chỉ CPM. Chứng chỉ này do Viện Quản lý Bất động sản cấp, và bạn có thể tìm hiểu thêm trên trang www.irem.org.

Các nhà quản lý tài sản được chứng nhận được đào tạo trong lĩnh vực quản lý tất cả các loại tài sản. Tuy nhiên, thường sau khi đào tạo, họ sẽ chuyên về một loại nhất định. Điều rất hay trên trang web của Viện Quản lý Bất động sản là bạn chỉ cần điền thông tin thành phố và loại tài sản bạn cần, bạn sẽ tìm thấy các kết quả phù hợp với những tiêu chí đó. Nếu thành phố bạn tìm không có thông tin gì, bạn có thể mở rộng sang tìm kiếm những khu vực lân cận. Các nhà quản lý thường làm việc trong phạm vi rộng hơn là thành phố họ ở.

Hầu hết các công ty lớn hơn sẽ biết rõ kỹ năng của mình và họ sẽ

không tham gia những loại tài sản họ thấy mình không thể quản lý thành công. Bạn cần cẩn thận hơn với những công ty nhỏ hơn. Họ có thể muốn gia tăng hoạt động kinh doanh dù thiếu kinh nghiệm trong loại tài sản bạn có. Người ta gọi đó là vừa làm vừa học với tài sản của bạn. Hãy để những chủ sở hữu tài sản khác đào tạo miễn phí cho họ.

Tôi muốn thuê những công ty quản lý từng quản lý rất nhiều căn hộ. Một vài nhà đầu tư có thể nghĩ công ty quản lý lớn sẽ không đủ tập trung để quản lý tài sản của họ thành công.

Theo kinh nghiệm của tôi, những công ty này thường có sẵn kiến thức và hệ thống đảm bảo quản lý hiệu quả tài sản. Những công ty tốt sẽ có kinh nghiệm quản lý và theo dõi hiệu quả.

Một lợi ích nữa bạn có được nếu thuê họ là bạn có thể ăn theo bảo hiểm của họ, và tài sản của bạn được bảo hiểm ăn theo chính sách bảo hiểm của họ. Vì họ quản lý rất nhiều căn hộ, nên phí bảo hiểm của họ sẽ thuộc nhóm thấp nhất. Bạn sẽ thu lợi từ việc giảm chi phí nhờ quy mô.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI TRONG CUỘC

Khi phân tích tài sản, nhớ luôn sử dụng mức phí bảo hiểm cao, đừng giả định bạn sẽ ăn theo được chính sách bảo hiểm của ai đó. Nếu vì lý do gì đó, bạn không thuê công ty quản lý đó nữa, và chọn công ty nhỏ hơn, mức phí bảo hiểm của bạn sẽ tăng. Nói cách khác, hãy đảm bảo tài sản của bạn vẫn mang lại lợi nhuận với giả định chi phí ở mức cao.

CÁCH THỨC PHỎNG VẤN CÔNG TY QUẢN LÝ

Giả sử sau khi sử dụng mạng lưới để tham khảo về các nhà quản lý giỏi, bạn giới hạn danh sách còn ba người. Họ đều có vẻ đủ khả năng quản lý tài sản của bạn, nhưng bạn muốn chọn người giỏi nhất. Dưới đây là những câu hỏi bạn nên hỏi từng công ty.

"Công ty chuyên về loại tài sản nào và điểm mạnh của công ty là gì?"

Đừng dẫn dắt họ trong câu hỏi; chỉ hỏi và đợi.

"Hiện nay công ty đang quản lý bao nhiêu (căn hộ hoặc m^2)?"

Tất nhiên, nếu đó là tài sản dành cho nhiều gia đình, có thể đo bằng số căn hộ, và nếu là không gian bán lẻ hoặc văn phòng, đo

bằng m^2.

"Công ty quản lý bao nhiêu (căn hộ hoặc m^2) có cùng loại tài sản của tôi?"

Nếu họ quản lý quá nhiều, đó là một dấu hiệu báo động. Bạn có thể đang thuê chính đối thủ cạnh tranh để quản lý tài sản cho mình.

"Những nơi (địa chỉ) công ty đang quản lý?"

Đừng để họ chỉ nói ra một vài địa chỉ tốt. Hãy chọn ngẫu nhiên một số tài sản trong danh sách và tự mình đi xem khi có thời gian. Điều đó sẽ cho bạn biết về cách họ quản lý tài sản.

Chú ý là nếu bạn đi ngang qua một tài sản, trông bề ngoài có vẻ ọp ẹp, có thể là do một số lý do khác nhau. Có thể nhà quản lý không làm tốt vai trò, có thể chủ sở hữu không muốn bỏ tiền để quản lý tốt. Nếu do nguyên nhân thứ hai, công ty quản lý tốt thậm chí có thể từ chối làm cho chủ sở hữu không cho họ cơ hội quản lý tài sản một cách hợp lý.

"Công ty đào gì đặc biệt cho nhân viên quản lý?"

Đào tạo liên tục là một phần quan trọng của công ty quản lý tài sản.

"Công ty sẽ cung cấp các kế hoạch quản lý bằng văn bản?"

Họ cần cung cấp các kế hoạch quản lý bằng văn bản, hoặc kế hoạch marketing, hồ sơ về công ty, số liệu hoạt động, số liệu ước tính để bạn gửi cho ngân hàng khi xin vay.

"Mức phí công ty yêu cầu?"

Đây là thứ bạn không muốn tiết kiệm. Hãy tìm hiểu chi phí quản lý hiện tại cho những tài sản như của bạn trong khu vực, và trả theo mức đó. Bạn không nên trả cao hơn mức trung bình, nhưng cũng đừng trả thấp hơn. Họ sẽ thực hiện theo đúng tiền công họ được trả. Nếu họ cảm thấy bị trả quá thấp, họ sẽ không làm tốt như bạn mong muốn.

Phí quản lý thường được tính bằng % doanh thu thu được. Đừng ký một mức phí tối thiểu. Một số công ty quản lý sẽ cố yêu cầu như vậy, và điều đó không mang lại lợi ích tốt nhất cho bạn. Nếu thế, bạn sẽ trả họ một mức tối thiểu bất kể mức tiền thuê thu được

là bao nhiêu. Hãy quên việc đó đi.

"Mức phí đó bao gồm những gì?"

Hãy yêu cầu danh sách các khoản mục bao gồm trong mức phí. Ví dụ như, liệu đã bao gồm lương, chi phí quảng cáo chưa? Đôi khi phí đó không bao gồm gì khác, chỉ trả cho kinh nghiệm của công ty quản lý trên thị trường. Điều này cũng có thể chấp nhận được, tùy theo yêu cầu của các công ty quản lý khác.

"Công ty sẽ tính phí thế nào khi ký được hợp đồng thuê mới?"

Vấn đề này phụ thuộc vào quy mô và loại dự án của bạn. Với tòa nhà văn phòng, bán lẻ, mức phí trên có thể dựa trên % doanh thu.

Nếu đó là tòa nhà dành cho nhiều gia đình, mức phí có thể bằng tiền thuê một tháng. Nếu bạn có tòa nhà phức hợp, cần có đại lý cho thuê đặt tại đó, nhân viên đại lý cho thuê có thể nhận lương và thưởng theo doanh thu.

"Chi phí cho quá trình thu hồi tài sản là bao nhiêu?"

Ở một số bang, bạn cần thuê một luật sư đại diện cho bạn. Một số bang lại chấp nhận sử dụng đại lý, vai trò mà công ty quản lý có thể thực hiện. Bạn hãy hỏi họ về các thủ tục thu hồi tài sản ở bang đó.

Thu hồi nhà từ khách thuê văn phòng và bán lẻ rất dễ nếu họ không tuân thủ các điều khoản thuê hoặc không thanh toán tiền thuê. Với những tòa nhà dành cho nhiều gia đình, việc thu hồi có thể khó hơn. Tùy vào mức độ dễ dãi với khách thuê theo quy định của từng bang mà quá trình này có thể kéo dài từ ba tuần (Texas) cho tới hơn ba tháng (Massachusetts).

"Công ty sẽ áp dụng loại hình quảng cáo nào? Ai là người thanh toán chi phí đó?"

Họ cần nhanh chóng trả lời câu hỏi này. Họ phải rất tích cực với rất nhiều loại hình quảng cáo, không chỉ riêng những phương tiện truyền thông tốn kém nhất mà họ phải đề cập đến cả những kênh như website, tờ rơi, tạp chí, sách báo kinh doanh, v.v...

Thông thường đây là những chi phí tách riêng, phí quản lý nghĩa là bạn phải thanh toán. Thỉnh thoảng bạn có thể được hưởng lợi nhờ phần quảng cáo chung mà công ty quản lý đăng cho rất nhiều tài sản, khi đó bạn sẽ chỉ phải trả một phần chi phí.

"Tôi sẽ nhận những báo cáo tháng nào?"

Dù chúng ta đều biết bạn sẽ nhận được một số báo cáo, nhưng bạn cũng nên hỏi tiêu chuẩn của công ty như thế nào. Bạn cần nhận được ít nhất là một bản tóm tắt, một báo cáo lỗ lãi, báo cáo các thay đổi ngân sách.

"Công ty có riêng nhân viên bảo trì hay phải thuê ngoài?"

Hãy chú ý vấn đề này. Nếu họ thuê ngoài, bạn sẽ phải trả chi phí sửa chữa và bảo trì nhiều hơn so với trường hợp có sẵn nhân viên.

Mặt khác, nếu họ có nhân viên riêng, bạn phải đảm bảo là họ không kinh doanh bảo trì. Nhiều khi công ty quản lý kiếm được từ phòng kinh doanh bảo trì nhiều tiền hơn so với phí quản lý! Sở dĩ có điều này vì họ có thể hoặc tính giá quá cao tiền sửa chữa cho bạn, hoặc thực hiện nhiều hoạt động sửa chữa hơn cần thiết. Thậm chí, họ có thể tính tiền cho cả những sửa chữa không hề có.

Bạn sẽ chỉ nhận ra một số những vấn đề trên khi hỏi ý kiến mạng lưới hoặc tự trải nghiệm. Khi thuê một công ty, hãy đảm bảo cho họ biết bạn theo dõi vấn đề bảo trì chặt chẽ. Họ phải thực hiện trong phạm vi ngân sách hoạt động, theo những tiêu chuẩn sửa chữa và bảo trì thông thường đối với tài sản của bạn.

"Công ty sử dụng phần mềm quản lý tài sản nào?"

Hiện có rất nhiều gói phần mềm quản lý tài sản tốt giúp tự động hóa hoạt động quản lý. Bạn nên hỏi xem hệ thống của công ty có cho phép bạn xem số liệu theo thời gian thực được không. Bạn không cần có quyền truy cập sửa chữa, mà chỉ cần quyền truy cập xem thông tin.

"Công ty sàng lọc khách thuê thế nào?"

Đây là một câu hỏi quan trọng. Khi bạn cho các doanh nghiệp thuê, chúng ta biết được họ qua hồ sơ tín dụng, nếu như hợp đồng vay kéo dài từ 3-20 năm. Nhà quản lý cần xem xét kỹ hồ sơ tín dụng và mô hình kinh doanh của từng công ty. Liệu doanh nghiệp đó có phù hợp với vị trí tài sản của bạn không? Liệu họ thể cung cấp dịch vụ chất lượng, đáp ứng nhu cầu thị trường không?

Với tài sản dành cho nhiều gia đình, cả hồ sơ tín dụng và thu nhập đều quan trọng. Ttòa nhà thuộc từng hạng lại có các tiêu chí cho khách thuê riêng. Tòa nhà hạng A sẽ yêu cầu điểm tín dụng và thu nhập cao hơn so với tòa nhà hạng C.

"Công ty có thể cung cấp cho tôi ba người tham khảo được không?"

Hãy nhớ luôn yêu cầu người tham khảo và gọi cho họ. Bạn sẽ ngạc nhiên là rất nhiều người cung cấp cho bạn thông tin người tham khảo không có giá trị.

"Công ty có đồng ý để tôi là người ký cho tài khoản hoạt động không?"

Dù bạn có thể dùng từ ngữ lịch sự như là một đề nghị, nhưng đây thật sự là một yêu cầu. Bạn phải là người ký tài khoản hoạt động. Như vậy, bạn sẽ có khả năng tiếp cận nguồn vốn khi cần.

Nếu công ty quản lý không tuân thủ, bạn cần thay họ, bạn không muốn tài khoản hoạt động của mình bị họ giữ làm tin. Về mặt pháp lý, họ không được phép làm thế, nhưng họ có thể trì hoãn, lấy lý do là họ chưa nhận được thư, bỏ qua một số vấn đề pháp lý, và áp dụng những kỹ thuật khác khiến bạn trở nên mệt mỏi. Đồng thời, tài sản của bạn cần thêm tiền để duy trì hoạt động. Giờ bạn lại phải bỏ tiền túi ra để duy trì.

Thay vào đó, bạn phải có khả năng nhanh chóng đóng những quỹ này lại và mở tài khoản mới mà công ty quản lý không thể truy cập.

Bạn có thể nghe phản đối như sau từ công ty quản lý: "Chúng tôi không đồng ý truy cập vào tài khoản hoạt động vì chúng tôi đã gặp những trường hợp chủ sở hữu rút sạch tiền trong tài khoản sau khi đã bán lại cho người khác. Khi đó, chúng tôi phải trả các hóa đơn tiện ích, và hóa đơn bán lẻ họ chưa thanh toán."

Bạn có thể xử lý vấn đề này theo hai cách: Nếu bạn thật sự muốn hợp tác với công ty này vì một số lý do, hãy đề nghị mở một tài khoản dự trữ và nộp vào tài khoản một lượng tiền đủ để họ thanh toán các khoản thiếu hụt khi kết thúc hợp đồng. Một lựa chọn nữa tôi thường giới thiệu: Loại bỏ công ty đó ra khỏi danh sách lựa chọn ngắn.

"Công ty có yêu cầu tôi thuê công ty rao bán khi tôi muốn bán lại tài sản?"

Một số công ty sẽ nêu trong hợp đồng rằng bạn phải cho họ quyền rao bán tài sản họ quản lý khi bạn muốn bán lại. Nếu không bạn phải trả cho họ một khoản hoa hồng khi bán lại, kể cả nếu bạn bán qua một nhà môi giới khác. Nói cách khác, bạn phải trả hai khoản

hoa hồng.

Ít nhất, bạn nên loại bỏ đòi hỏi này khỏi hợp đồng. Nhưng tốt hơn là bạn nên loại công ty đó: Dù sao họ chỉ là công ty quản lý, không phải là doanh nghiệp môi giới. Bạn có thể nói với công ty quản lý rằng bạn sẽ quyết định vào thời điểm bán lại. Nếu mọi việc ổn, họ sẽ được xem xét rao bán. Nhưng trước hết, họ phải thực hiện việc quản lý.

THỎA THUẬN QUẢN LÝ TÀI SẢN

Khi bạn tìm thấy công ty quản lý tốt cho tài sản của bạn, hãy đảm bảo là bản hợp đồng sẽ bảo vệ bạn và thúc đẩy họ.

Hợp đồng quản lý tài sản có rất nhiều dạng. Mỗi công ty sẽ có riêng một kiểu hợp đồng của họ. Bạn có thể tham khảo bản hợp đồng của Viện Quản lý Bất động sản trên trang irem.org hoặc Hiệp hội Chủ sở hữu và nhà quản lý tòa nhà tại trang boma.org. Hãy nhớ rằng bản hợp đồng mẫu của những trang web này thường có xu hướng thiên về công ty quản lý tài sản. Tuy nhiên, đó cũng là những tài liệu đáng tham khảo.

Bất kỳ bản hợp đồng nào cũng đều có rất nhiều điều khoản chuẩn, hoặc ngôn ngữ thường được sử dụng trong các bản hợp đồng đó. Hãy xem xét những khoản mục quan trọng khác nên hoặc không nên đưa vào hợp đồng.

Phạm vi quyền hạn chi tiêu. Điều khoản này quy định khối lượng tiền nhà quản lý có thể chi tiêu trước khi xin phép bạn, thường dao động từ 500-5.000 đô-la, tùy theo mức độ bạn chấp nhận được và quy mô của tài sản. Nếu bạn đặt mức này quá thấp, mọi thứ sẽ không được thực hiện vì công ty quản lý phải liên tục đợi xin ý kiến của bạn. Nếu mức này quá cao, nhà quản lý có thể tiêu quá nhiều tiền của bạn.

Hãy tham khảo ý kiến của mạng lưới chuyên gia ở thị trường đó, và xem xét các chi phí để đưa ra mức phù hợp. Như vậy, nếu bạn đặt ra mức quá cao hoặc quá thấp, bạn có thể điều chỉnh lại.

Tài khoản dự trữ. Công ty sẽ yêu cầu bạn luôn duy trì một khoản tiền nhất định trong tài khoản dự trữ để trang trải cho hoạt động. Nếu tài khoản này không được bổ sung, tài sản lại luôn cần tiền mặt, có thể nhà quản lý sẽ lấy lý do trên để hủy bỏ hợp đồng.

Các trách nhiệm. Trong hợp đồng sẽ nêu rõ trách nhiệm của cả hai bên. Nhiệm vụ chính của bạn là đưa ra định hướng, chỉ định,

kế hoạch cho nhà quản lý tài sản, hoàn lại cho họ những chi phí phát sinh. Đồng thời, bạn phải có bảo hiểm cho tài sản. Công ty quản lý có thể yêu cầu được xác định trong chính sách bảo hiểm, để được thông báo khi có vấn đề.

Công ty quản lý chịu trách nhiệm rất nhiều chức năng, bao gồm marketing, cho thuê, báo cáo, bảo trì... Họ phải tuân theo các luật về nhà đất và các quy định khác, giữ bí mật thông tin của chủ sở hữu.

Hoạt động. Nếu nhà quản lý không thực hiện theo các tiêu chuẩn quy định, họ có thể bị chấm dứt hợp đồng. Ví dụ như họ phải duy trì tỷ lệ thuê phòng của tài sản ở một mức nhất định.

Hạch toán. Nhà quản lý phải thực hiện báo cáo chính xác và đúng hạn, họ cần giữ sổ sách theo đúng quy định.

Tiền thuê. Công ty phải thu và gửi vào tài khoản tiền thuê hàng ngày. Đừng để tiền thuê tại văn phòng. Nhà quản lý phải thực hiện các hành động cần thiết để thu tiền thuê, và thu hồi lại phòng khi cần.

Thời hạn. Công ty quản lý sẽ muốn bạn ký theo thời hạn một năm. Như vậy cũng được, nếu có điều khoản cho phép các bên được chấm dứt hợp đồng vì mọi lý do với thông báo trước 30 ngày bằng văn bản. Điều này sẽ giúp bạn tránh việc công ty quản lý hoạt động kém hiệu quả, gây thiệt hại cho bạn. Đó cũng là cách giúp công ty hoạt động hiệu quả.

NHỮNG THÔNG TIN QUAN TRỌNG BẠN CẦN NHẬN ĐƯỢC VÀ TẦN SUẤT CỦA THÔNG TIN

Hãy thỏa thuận rõ về các loại báo cáo bạn cần nhận được từ công ty quản lý, cũng như tần suất của báo cáo.

Bạn cần một đồng hồ cho bạn các thông tin cần thiết để dẫn bạn đến đích lợi nhuận. Tôi gọi đó là Báo cáo sáng thứ Hai, vì bạn sẽ nhận được hàng tuần. Mỗi tài sản có thể chỉ cần một báo cáo dài một trang, bao gồm:

• Tên tài sản;

• Tổng số căn hộ hoặc m^2;

• Tổng số căn hộ hoặc m^2 gần đây chưa mang lại doanh thu, vì bất kỳ lý do nào. Có thể đây là không gian dành để làm kho, văn

phòng cho thuê, v.v..;

• Tổng số căn hộ hoặc m² sẵn sàng cho thuê;

• Tổng số căn hộ hoặc m² cho thuê tuần trước, tính theo %;

• Tỷ lệ chuyển tới thuê trong tuần;

• Tỷ lệ dời đi trong tuần;

• Tỷ lệ thu hồi phòng trong tuần;

• Tổng số căn hộ hiện đang có khách thuê. Số liệu này giúp bạn biết được tỷ lệ thuê phòng tuần trước tăng hay giảm, hoặc giữ nguyên;

• Tổng số thông báo sẽ rời đi trong vòng 30 ngày tới. Đây là những khách thuê đã gửi thông báo chuyển đi trong vòng 30 ngày tới;

• Tổng số thông báo sẽ rời đi trong vòng 30-60 ngày tới. Đây là những khách thuê đã gửi thông báo chuyển đi trong vòng 30-60 ngày tới;

• Tổng số căn hộ hoặc m² đã đăng ký thuê, tức là khách sẽ chuyển đến trong vòng 30 ngày;

• Tỷ lệ thuê phòng dự kiến cho 30 ngày tới;

• Tỷ lệ thuê phòng dự kiến cho 60 ngày tới. Số liệu này giúp bạn có cơ hội thay đổi chiều hướng đi xuống trước khi nó xảy ra. Nếu bạn biết là tỷ lệ thuê phòng sẽ giảm trong vòng 60 ngày kể từ hôm nay, bạn sẽ có 60 ngày để xử lý vấn đề. Đồng hồ sẽ cho phép bạn nhìn trước tương lai, và đưa ra những thay đổi cần thiết từ ngày hôm nay;

• Số lượng yêu cầu công việc đưa ra;

• Số lượng yêu cầu công việc hoàn tất. Nếu tài sản có nhiều yêu cầu công việc chưa thực hiện, ta cần phải thay đổi gì đó. Có thể, bạn cần thuê thêm người giúp. Số liệu này tăng lên sẽ khiến số nhân viên cần tuyển sau này tăng lên;

• Tổng lưu lượng khách. Tổng số khách tiềm năng đã liên hệ với văn phòng để hỏi về thuê phòng;

• Tổng đơn xin thuê phòng. Số yêu cầu đặt phòng chuyển thành đơn xin thuê phòng;

• Tổng đơn được duyệt: Số khách hàng được sàng lọc, được chấp nhận thuê;

• Tổng mức tiền thuê tiềm năng: Mức tiền thuê thu được ở tỷ lệ thuê 100%;

• Tiền thuê được tính hóa đơn: Lượng tiền tính hóa đơn trong tháng;

• Tiền thuê thu được: Khoản thu tính từ tháng trước tới hiện tại;

• Tiền thuê chưa thanh toán: Tổng tiền thuê chưa thu được.

Với đồng hồ trên, bạn có thể thấy tình trạng sơ bộ của tài sản. Hãy xem xét xu hướng hàng tuần. Hãy đưa ra hành động sớm để duy trì dòng tiền và tình hình tài sản. Nếu nhà quản lý của bạn không đồng ý lập báo cáo hàng tuần, hoặc không nộp, hãy thuê công ty khác. Như vậy nghĩa là họ không có tổ chức, và không có khả năng xác định vấn đề trước khi nảy sinh.

Bạn nên nhận được các báo cáo khác hàng tháng, ví dụ như báo cáo tiền thuê. Báo cáo này sẽ liệt kê danh sách khách thuê, mức thuê họ trả, mức thuê cần tính, và những khách hàng trong vòng hơn 30 ngày chưa thanh toán.

Hãy yêu cầu bản phô tôphôtô đăng ký séc nêu rõ những khoản thanh toán cho ai trong tháng. Xem xét báo cáo khoản phải trả để biết còn nợ những ai, nợ cho hoạt động nào đã kết thúc trong tháng. Luôn yêu cầu báo cáo tháng này và hỏi công ty quản lý xem báo cáo có được cập nhật và chính xác không.

Trên thực tế, bạn nên đưa ra các yêu cầu chính xác này bằng văn bản. Tại sao? Vì các công ty quản lý đôi khi báo cáo khoản phải trả thấp hơn thực tế. Khi cần bán hoặc thay công ty quản lý, chủ sở hữu có thể bị sốc khi phát hiện ra sự thật rằng khoản phải trả thực tế cao hơn rất nhiều. Những người luôn trốn tránh sẽ khó biện luận cho những văn bản họ đã gửi.

Tiếp theo, hãy yêu cầu hai bản báo cáo lỗ lãi. Một bản giúp so sánh các số liệu thực tế tháng đó với ngân sách dự kiến.

Một bản nữa là báo cáo theo dõi trong vòng 12 tháng gần nhất. Nó cho biết số liệu hoạt động trong vòng 12 tháng liên tiếp, như vậy bạn có thể xác định xu thế.

Báo cáo các thay đổi sẽ giúp giải thích những điều khoản trong

báo cáo lỗ lãi cao hơn hoặc thấp hơn 10% so với dự kiến.

Xem xét bản cân đối kế toán, chú ý tới nợ và tài sản lưu động.

Bạn cũng nên yêu cầu danh sách các cải thiện về vốn đang trong quá trình hoặc dự kiến thực hiện.

Tất cả những báo cáo trên cần đi kèm với một kết luận chung giải thích những điểm nổi bật trong các báo cáo. Các vấn đề chính bao gồm doanh thu, chi phí, dòng tiền, cải thiện vốn, hoạt động, nhân sự và các khoản khác.

Kết luận chung rất quan trọng vì bạn không có thời gian rà soát kỹ từng tin tốt hay không tốt. Tuy nhiên, đừng chỉ dựa vào bản kết luận, mà nên tự mình xem xét các con số.

TỪ BỎ QUYỀN KIỂM SOÁT ĐỂ CÓ ĐƯỢC SỰ KIỂM SOÁT

Những nhà đầu tư bất động sản thương mại thành công nhất phải đối mặt với thách thức từ bỏ việc tham gia trực tiếp vào tài sản. Lúc đầu điều này rất khó khăn, vì trong suy nghĩ của chúng ta, dấu hiệu, âm thanh và sự tiếp cận rất quan trọng. Đó thật sự là một thách thức khi phải từ bỏ suy nghĩ Tôi phải ngắm và sờ tận tay vào tài sản để biết được điều gì đang diễn ra để dựa vào một công cụ trợ giúp hiệu quả.

Nếu ai đó cần tham gia trực tiếp vào tài sản, thì đó là nhà quản lý của bạn chứ không phải bạn. Nhờ vậy, bạn có thêm thời gian đi đó đây và thực hiện thêm các thương vụ.

Đây là một số lời khuyên giúp bạn chuyển từ quản lý tài sản sang quản lý giá trị tài sản, vai trò được trả lương cao.

• **Cam kết dành thời gian cho dự án**. Dù bạn không dành thời gian cho những hoạt động hàng ngày, bạn vẫn nên cam kết dành thời gian và nếu cần thiết, cả tiền bạc cho tài sản để đảm bảo mọi việc được thực hiện tốt. Về vấn đề cam kết tài chính....

• **Dùng tiền cho quỹ dự trữ trước khi bạn tự bỏ tiền túi.** Duy trì mức dự trữ phù hợp để khi cần cải thiện vốn hoặc sửa chữa, những hoạt động này sẽ đến, bạn sẽ có đủ tiền. Nếu bạn biết sẽ có khoản chi lớn, ví dụ như thay mái, hãy xây dựng quỹ dự trữ cho khoản đó.

• **Khi mua tài sản, hãy chuẩn bị chiến lược rút lui.** Liệu bạn có định giữ tài sản lâu dài, mua để sửa chữa rồi bán lại, hay bạn định

bán cho ai có nhu cầu sử dụng phù hợp? Ngày đầu tiên sở hữu tài sản, bạn cần xác định rõ mục tiêu để thực hiện.

• **Tất nhiên, như vậy không có nghĩa là bạn phải gắn chặt với một chiến lược rút lui.** Các cơ hội và thách thức mới sẽ tự đến. Đó là lý do cần tái đánh giá kế hoạch hiện tại, nhưng bạn nên có kế hoạch ngay từ khi mới bắt đầu.

• **Biết rõ thị trường bạn mua tài sản.** Bạn cần tìm hiểu thông tin khách thuê, đối thủ cạnh tranh, tình hình cung cầu hiện tại, xu hướng cung cầu tương lai. Khối lượng công việc ban đầu hơi nhiều, nhưng khi bạn mua kể từ tài sản thứ hai trở đi tại thị trường đó, mọi việc sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.

• **Đến thăm tài sản 3-6 tháng/lần.** Ban đầu có thể thăm thường xuyên hơn, khi hệ thống giám sát của bạn đi vào hoạt động, tần suất thăm có thể thưa hơn.

Tôi muốn đến thăm không báo trước. Như vậy, tôi biết được mọi người thường làm gì, và biết tình trạng hoạt động bình thường của tài sản. Những cuộc kiểm tra có báo trước thường khiến tài sản giống như nhà hát, với các hoạt động bất thường để gây ấn tượng cho ông chủ – là bạn.

Hãy tưởng tượng xem bạn sẽ tự tin thế nào khi đến thăm đột xuất và thấy mọi việc gọn gàng, quy củ và hoạt động tốt. Bạn sẽ gửi thông điệp qua chuyến thăm gây ngạc nhiên đầu tiên: Ồ, chủ sở hữu có thể đến bất cứ lúc nào, vì vậy, chúng ta cần luôn sẵn sàng.

Hãy đảm bảo là bạn sẽ thưởng xứng đáng cho công ty thực hiện tốt nhiệm vụ mà không cần phải yêu cầu nhiều.

Mặt khác, nếu bạn đã tình cờ gửi thông báo cho công ty là bạn sẽ đến – và nếu tình hình tài sản có vẻ không tốt – đã đến lúc bạn cần trao đổi nghiêm túc về lý do. Điều đó có thể cho thấy công ty quản lý điều hành kém. Đưa ra cảnh cáo, và lên kế hoạch thăm đột xuất trong vòng 30 ngày tới. Nếu tài sản của bạn vẫn ở tình trạng như vậy, hãy ra thông báo cho họ.

Các công ty quản lý là yếu tố chủ chốt giúp doanh nghiệp và tài sản của bạn tăng trưởng. Hãy quản lý họ hiệu quả, và bạn sẽ thành công.

TRONG CHƯƠNG TIẾP THEO

Chúng ta đã thảo luận rất nhiều vấn đề về thương vụ ở các chương

trước. Nhưng còn một vấn đề rất hay quan trọng nữa chúng ta vẫn chưa nói tới – bán tài sản.

Như bạn đã biết, tôi là người hâm mộ dòng tiền vào có giá trị lớn theo từng tháng, khi tôi sở hữu tài sản. Nhưng không gì có thể sánh được cảm xúc vui sướng khi kết thúc thương vụ và được đền đáp xứng đáng, và nhận về một tờ séc mệnh giá lớn.

Chương tiếp theo chúng ta sẽ thực hiện bước cuối cùng này, và tìm hiểu cách thức tối đa hóa lợi nhuận của bạn.

12.

CÁCH BÁN TÀI SẢN ĐỂ THU ĐƯỢC LỢI NHUẬN TỐI ĐA

Đến lúc này, bạn đã biết với mỗi bước trong hoạt động đầu tư bất động sản thương mại, chúng ta đều có một cách điển hình để thực hiện, và một cách theo kinh nghiệm. Những người đã có kinh nghiệm đầu tiên thường thử cách thứ nhất và sau đó tìm ra cách tiếp cận tốt hơn, là cách thứ hai.

Sẽ thật đáng tiếc nếu chúng ta đã thực hiện được những bước trên trong sở hữu tài sản rồi đến bước cuối lại bán đi vội vã và không thu được lợi nhuận tối đa. Hãy tìm hiểu những vấn đề bạn nên hay không nên thực hiện khi bạn sẵn sàng bán.

LỖI DO THIẾU CHUYÊN NGHIỆP: "TÔI MUỐN TẬN THU TỪNG ĐỒNG LỢI NHUẬN."

Đó là sự khác biệt giữa người chuyên nghiệp và không chuyên nghiệp. Người không chuyên nghiệp nghĩ cho từng giao dịch đơn lẻ, còn người chuyên nghiệp sẽ nghĩ cho mối quan hệ và dòng lợi nhuận lâu dài.

Bạn đã biết quan điểm của tôi về những nhà đầu tư chỉ muốn chi dè sẻn cho nhà môi giới và người bán. Anh ta sẽ chẳng giới thiệu thêm thương vụ nào cho bạn nữa. Giả sử khi nhà đầu tư đó có một thương vụ đang muốn bán – có thể đây là thương vụ cuối cùng của anh ta.

Với tính cách muốn chi tiêu dè sẻn của mình, anh ta sẽ muốn tận thu từng đồng đô-la lợi nhuận.

Không nên duy trì mức giá quá cao. Lưu ý tôi sử dụng từ

duy trì, chứ không phải từ thiết lập. Ban đầu bạn có thể đặt ra mức giá rất cao để xem liệu nhà đầu tư có cắn câu. Đôi khi họ sẽ cắn câu, và sẽ rất tiếc nếu chúng ta bỏ qua phần thêm đó chỉ vì không đòi hỏi.

Đó có thể là nhà đầu tư đang áp dụng điều luật 1031 của Bộ luật thuế vụ Mỹ, vì vậy anh ta cần nhanh chóng mua tài sản ở một quy mô nhất định, và có tiền để mua. Những nhà đầu tư khác có thể đang chịu áp lực tham gia thương vụ trước một năm tài khóa bắt đầu hoặc cuối quý. Vì lý do nào đi nữa, sẽ rất tuyệt nếu có thể thu lợi từ những tình huống gấp gáp như vậy.

Nếu không ai quan tâm đến mức giá cao, những nhà đầu tư khôn ngoan sẽ giảm bớt xuống tới giá thị trường. Nhà đầu tư không khôn ngoan sẽ giữ nguyên mức giá quá cao đó.

Phần lớn người mua sẽ bỏ tiền ra cho 20% giá tài sản, và khoản 80% còn lại họ sẽ đi vay khoản vay thương mại. Bên cho vay sẽ không cho vay tài sản có chỉ số quay vòng nợ thấp hơn 1,2 hoặc 1,25%. Hãy nhớ rằng, chỉ số này được quy định bởi mức doanh thu từ tài sản. Vì vậy, nếu bạn đặt giá bán quá cao, trong khi doanh thu không đổi, nghĩa là chỉ số quay vòng nợ có vẻ sẽ không tốt.

Nếu tài sản của bạn có chỉ số quay vòng thấp hơn 1-2, hoặc bạn sẽ phải hạ giá xuống, hoặc người bán phải bỏ thêm tiền để khoản vay được chấp nhận. Trừ khi bạn đang ở thị trường thật sự nóng, đừng hy vọng người mua sẽ bỏ thêm tiền trả trước.

CÁCH XÁC ĐỊNH THỜI ĐIỂM BÁN THÍCH HỢP

Kỹ năng kiếm tiền tiếp theo của bạn là xác định thời điểm quyết định bán tài sản thu tiền về.

Thời điểm xác định tùy vào chiến lược rút ra ban đầu và chiến lược điều chỉnh sau này của bạn. Có thể bạn định mua, xử lý các vấn đề và chỉnh trang lại tài sản cho đẹp, rồi bán đi.

Bạn có thể nhận thấy tài sản đang ở mức thấp trong chu kỳ của thị trường, bạn nên giữ lại từ 3-5 năm để có được mức bán tối đa.

Hoặc có thể bạn muốn xây dựng sự hiện diện lâu dài tại thị trường và giữ tài sản trong nhiều năm. Bạn có thể là kiểu nhà đầu tư thích có dòng tiền tốt và xin tái cấp vốn liên tục để dư ra một khoản vốn đầu tư cho hoạt động khác. Bạn thường xem xét lại danh mục đầu tư và bán tài sản hoạt động kém, để tạo ra danh

mục đầu tư mạnh.

Luôn theo dõi sự tăng trưởng và nguồn cung việc làm

Với các nhà đầu tư, trừ nhà đầu tư mua, sửa chữa rồi bán lại, theo dõi sự tăng trưởng việc làm trên thị trường rất quan trọng.

Tăng trưởng việc làm là một chỉ số rất hay. Giống như khi mang chim yến vào mỏ than, khi chim yến chết là dấu hiệu báo động người thợ mỏ đã đến lúc ra khỏi hầm mỏ, bạn nên theo dõi số lượng việc làm cẩn thận. Tôi không nói về số lượng bị sa thải: nếu bạn thấy tăng trưởng việc làm đang chậm lại, đó là lúc phải chú ý đến thị trường và đưa ra quyết định bán. Nếu bạn thấy có sự sụt giảm việc làm, bạn cần phải hành động ngay.

Số liệu này có thể được lấy ở đâu? Thường xuyên tham khảo số liệu từ sở xây dựng và bộ phận phát triển kinh tế. Bạn có thể so sánh số liệu với các báo cáo trước để theo dõi xu hướng.

Tôi mua một tài sản trị giá 10 triệu đô-la ở một thị trường đang lên tại Alabama cùng với một nhóm các nhà đầu tư khác. Tài sản hoạt động tốt năm đầu và đang sang năm thứ hai. Thị trường tiếp tục có tăng trưởng việc làm vững mạnh – hầu như ngày nào cũng có thông báo tuyển dụng mới.

Dù thị trường tiếp tục tăng, chúng ta bắt đầu lưu ý thấy có thêm tòa nhà cùng loại, cách vị trí tài sản của tôi khoảng vài dặm đang được cấp phép. Đó cũng là một chỉ số nữa cho thấy có bốn tài sản mới gần tài sản của tôi sẽ được đưa vào hoạt động trong hai năm tới.

Nếu tài sản của tôi là hạng C, điều này sẽ rất tuyệt vời. Nghĩa là giá trị của toàn bộ khu vực sẽ tăng, chúng ta sẽ có thể tăng giá thuê. Hơn nữa, chúng ta sẽ không phải lo gì về khách thuê hạng C sẽ chuyển đến văn phòng hạng A, vì họ sẽ không đủ tiền để thuê.

Vấn đề là ở đâu? Tài sản của tôi hạng B. Những tài sản khác được đưa vào hoạt động cùng thời gian đó sẽ nhanh chóng giảm giá thuê để thu hút những khách thuê văn phòng hạng B như khách thuê của chúng tôi.

Nếu khách của chúng tôi có thể thuê không gian mới tinh, tiện nghi tốt hơn với mức giá như giá đang thuê của chúng tôi, họ sẽ không cần phải chần chờ thêm. Khi tỷ lệ thuê phòng của chúng tôi giảm, doanh thu từ hoạt động ròng và giá trị tài sản sẽ giảm trong vòng hai năm tới.

Việc thường xuyên tìm hiểu thông tin từ Sở Xây dựng sẽ cho chúng ta biết đã đến lúc cần bán tài sản. Chúng ta phải giữ tài sản đến cùng nếu đã có kế hoạch giữ tài sản tại thị trường đó trong dài hạn. Không phải như vậy. Chúng ta có thể thu bốn triệu đô-la lợi nhuận chừng nào có khả năng.

Đừng nên "húp canh cả cặn"

Đây là lời khuyên hữu ích, bất kể bạn có chiến lược rút ra như thế nào.

Nếu bạn là nhà đầu tư mua với mục đích để sửa chữa rồi bán đi, bạn sẽ bán lại nhanh hơn nếu thương vụ của bạn có mức giá hấp dẫn.

Nếu sau một giá cả tăng dần, bạn bán tài sản, đó là lúc bạn nên để người mua tài sản của bạn sau này còn kiếm được ít nhiều lợi nhuận. Bạn nên bán vào lúc thị trường đang mạnh, và đừng đợi đến khi thị trường chậm lại rồi mới bán.

Hãy nhớ rằng người mua cũng đang theo dõi thị trường. Nếu họ thấy thị trường tại thời điểm bạn bán đang mạnh, giao dịch sẽ dễ dàng. Nếu cả bạn và họ đều thấy có dấu hiệu xấu, bạn sẽ phải giảm giá thương vụ để bán được.

Đây là cách xem xét bán rất dễ dàng: Bán khi bạn bè và người thân của bạn bảo là bạn bị điên.

"Dave, thị trường đang rất mạnh!"

"Dave, từ nhiều năm nay, chúng ta thấy toàn tin tốt – sao anh lại có thể nghĩ đến việc bán nó đi?"

"Dave, nếu anh đợi thêm sáu tháng nữa, anh sẽ kiếm thêm hàng triệu đô lợi nhuận."

Họ không hiểu là khi tôi đã muốn rút tiền trong thị trường đang rất mạnh này, và đầu tư vào thị trường khác, thời gian một tuần chờ đợi cũng là quá lâu. Họ sẽ tiếp tục bảo tôi điên, vì tôi sẽ đầu tư vào nơi yếu kém.

Đừng nhìn lại. Đừng tự dự đoán thêm lần nữa bằng cách nghĩ rằng "Giá như tôi biết đợi đến tháng tư, thì tôi đã bán được lúc thị trường lên tới đỉnh".

Nếu bạn nghĩ cần bán vào đúng lúc thị trường đạt đỉnh, thì bạn

nên tự đánh vào mình. Như thế là bạn không hề xem xét các nguyên tắc cơ bản của thị trường đó, và vì bạn đợi quá lâu, bạn sẽ có nguy cơ phải bán với giá không tốt. Nếu tài chính của người mua có trục trặc gì, hoặc với vấn đề xem xét môi trường, bạn sẽ gặp trở ngại.

Đồng thời,bạn nên nhớ rằng, khi thị trường chuyển hướng, tình trạng đó có thể xảy ra rất nhanh. Hầu hết các nhà đầu tư đều thích cư xử như những chú cừu. Họ chuyển dịch theo bầy đàn, mà không biết rõ mình đang làm gì, cảm thấy dễ chịu vì những chú cừu khác cũng không hiểu rõ. Không ai có thể chỉ trích riêng họ.

Khi "bầy đàn" trên gặp vấn đề, bạn nên cẩn thận! Mọi người sẽ bỏ chạy tán loạn. Bỗng nhiên, những người bán đang chờ thị trường lên tới đỉnh giờ bị hoảng sợ, và bán tháo tài sản trên thị trường.

Ồ không! Mỗi người trong số họ sẽ phải cạnh tranh với hàng đống thương vụ không biết từ đâu mọc ra. Hiện tượng giảm giá bắt đầu. Giới báo chí vào cuộc. Các bài báo đưa ra tin tiêu cực: Tài sản giờ bán chậm hơn, những tài sản khác đang trong quá trình xây dựng sẽ khiến tình hình tệ hơn khi chúng hoàn thành, giá giảm, v.v...

Bạn sẽ ngắm cảnh này qua gương chiếu hậu, với nụ cười kín đáo, và hàng đống tiền ở ghế sau. Bạn đã bỏ xa cảnh bán đổ bán tháo đằng sau.

CÁCH THỨC CHUẨN BỊ TÀI SẢN SẴN SÀNG ĐỂ BÁN

Bất kể bạn có tài sản loại gì (văn phòng, dành cho nhiều gia đình, bán lẻ, kho hàng, hạng A, B, C hay D), để thu được lợi nhuận tối đa, bạn cần chuẩn bị trước khi bán.

Trước hết, hãy xem xét tài sản có tình trạng vật chất trông ra sao. Hãy xem xét các yếu tố bên ngoài. Liệu có thể tân trang qua bằng hoa tươi, các bụi cây, trồng lại cỏ không? Trước khi trở thành nhà đầu tư giàu có tôi là một nhà tư vấn chỉnh trang tài sản. Tôi đã liên tục bị ngạc nhiên vì những người bán tài sản không chịu dành vài đô-la để sửa sang lại tài sản, giúp tài sản trông trị giá thêm hàng triệu đô-la.

Tài sản có cần làm mới lại không? Hãy xem các chi tiết bên ngoài tòa nhà, xem lớp sơn ngoài, các vết nứt, lỗ hổng, v.v... Kiểm tra hòm thư và chỗ đỗ xe. Đi xem tài sản cùng với một nhà môi giới, hoặc ai đó không buộc phải nói "mọi thứ đều ổn". Hãy lên danh sách các vấn đề sửa chữa. Bạn nên đặt mình vào vị trí người muốn mua, họ sẽ không chỉ đi dạo, mà họ sẽ muốn giảm giá tài sản cho

từng chi tiết lỗi đó.

Giờ hãy đi đến những khu vực chung, như phòng chờ, hành lang. Ánh sáng của những chỗ đó có tốt không? Khu vực đó có gọn gàng và sạch sẽ không? Phòng dịch vụ tiện ích và khu vực bán hàng tự động thế nào? Phòng đặt nồi hơi có sạch không? Nồi hơi có sạch không? Bạn nên nhớ rằng, nếu nồi hơi đang sử dụng bị bẩn, người bán sẽ kết luận là có thể nó bị trục trặc. Họ sẽ nghĩ thế với những thiết bị cấu trúc và cơ học. Hãy làm sạch, và sơn mới nếu cần. Sơn sẽ mang lại hiệu quả đầu tư cao hơn bất cứ loại cải tạo nào. Hãy khiến khu vực này trông như được điều hành bởi kỷ luật quân đội.

Tất nhiên bạn cũng nên xác định nhu cầu sửa chữa và nâng cấp của từng căn hộ. Hãy thực hiện hết các yêu cầu công việc trong danh sách, và tích cực xem xét những yếu tố giúp tăng giá trị với chi phí hợp lý.

CÁCH THỨC CHUẨN BỊ SẴN SÀNG SỐ LIỆU TÀI CHÍNH ĐỂ BÁN TÀI SẢN

Điều đầu tiên bạn cần làm khi quyết định bán là tạo ra thu nhập thuần từ hoạt động mục tiêu. Bạn cần xác định được mức thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh cần đạt được để bán được tài sản với giá bạn mong muốn.

Mức này có thể được xác định bằng cách xem xét các hoạt động bán tài sản giống loại của bạn ở khu vực đó. Nếu bạn không biết, hãy hỏi mạng lưới nhà môi giới về tỷ lệ vốn hóa với những tài sản như của bạn. Hãy nhớ bạn có thể lấy thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh chia cho giá trị vốn hóa thị trường để xác định giá bán.

Nếu những tài sản khác giống như tài sản của bạn được bán với mức giá trị vốn hóa từ 8-9, thì bạn cũng có thể áp dụng mức đó cho tài sản của bạn. Hãy chuẩn bị tài sản để bán được với mức giá cao nhất, nhưng bạn cũng nên thực tế một chút. Ban đầu bạn có thể đặt giá cao, nhưng nhớ giảm giá nếu không có ai muốn mua với giá cao hơn giá thị trường bạn đặt trên.

Quay trở lại vấn đề thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh: Xác định mức giá bạn muốn bán, và tính mức thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh bạn cần để đạt mức giá bán đó. Để đạt được mức thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh mục tiêu, bạn hãy tăng doanh thu hoặc giảm chi phí.

Nếu muốn tăng doanh thu, bạn có thể tăng giá thuê khi hợp đồng

thuê hết hạn. Nếu hiện bạn đang chịu chi phí dịch vụ tiện ích, bạn có thể chuyển chi phí đó sang cho người thuê. Hãy nhớ rằng bạn sẽ vẫn phải trả cho những hợp đồng thuê hiện đang có hiệu lực. Và nếu làm vậy, có thể khả năng cạnh tranh của bạn trên thị trường sẽ bị ảnh hưởng, tùy vào cách áp dụng của các tòa nhà khác giống của bạn.

Theo kinh nghiệm của tôi, nếu bạn gửi thư cho khách thuê nói bạn sẽ tính giá dịch vụ tiện ích, khoảng 40% sẽ sẵn lòng trả. Điều này sẽ giúp tăng thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh của bạn và giá trị tài sản.

Hãy xem xét khoản thu tiền thuê. Thắt chặt lại hệ thống nếu bạn không đạt được mức gần 100% thu tiền thuê trong tháng. Nếu các khoản thu thanh toán chậm thì sao? Nếu hiện bạn không tính phí trả chậm, thì giờ bạn có thể bắt đầu áp dụng.

Lẽ ra bạn cần xem xét những cơ hội doanh thu trên từ lâu rồi, nhưng dù sao muộn còn hơn không.

Tiếp theo, tập trung làm giảm chi phí. Bắt đầu đánh giá các chi phí. Nếu đó là chi phí cần thiết, liệu có thể hoãn lại tới thời điểm sau khi bán tài sản mà không có gì ảnh hưởng không?

Còn hợp đồng với nhà cung cấp thì sao? Đây chính là thời điểm phù hợp để đấu thầu lại, và xem liệu có thể giảm giá được không. Nếu giảm được mỗi đô-la, bạn sẽ thêm từng ấy đô-la vào dòng tiền và rất nhiều đô-la cho giá trị của tài sản.

Hãy xem xét các dịch vụ tiện ích dưới một góc độ khác: Chi phí cho chúng có giữ nguyên hay tăng từ từ? Nếu là tăng từ từ, hãy tìm hiểu tại sao. Rỏ rỉ nước thường là nguyên nhân phổ biến. Nếu có những khu vực cỏ mọc xanh hơn bình thường, có thể đường ống bị nứt. Hãy tiếp tục xem xét cho đến khi bạn tìm ra câu trả lời cho việc chi phí tăng. Nếu việc sửa chữa đường ống rò, hoặc toilet nhà vệ sinh giúp bạn tiết kiệm được 30% chi phí tiền nước, đó là con số rất lớn.

Khi bạn thấy có chi phí, hãy xem xét liệu có thể giảm xuống thấp hơn mức quy định không. Hay nói cách khác, bạn có thể chuyển chúng thành chi phí vốn.

Các chi phí hoạt động có ích khi bạn đang sở hữu tài sản, vì những chi phí thường xuyên này sẽ giúp bạn làm giảm thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh và thu nhập chịu thuế. Còn chi phí vốn lại được khấu hao theo vòng đời tài sản, và không giúp giảm thu

nhập thuần từ hoạt động kinh doanh.

Mỗi khi có chi phí phát sinh, bạn sẽ có quyết định: Đó là chi phí hoạt động hay chi phí vốn? Thời điểm hiện tại trong chu trình sở hữu của bạn sẽ xác định câu trả lời cho câu hỏi này.

Nếu bạn vẫn còn sở hữu tài sản thêm một vài năm nữa, hãy xác định theo chi phí hoạt động càng nhiều càng tốt, để giảm thuế. Nếu bạn sắp bán, hãy cố gắng xác định chúng thành chi phí vốn nhằm giữ mức thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh cao, nhờ vậy, bạn có giá bán tài sản cao hơn.

Kế toán của bạn đóng vai trò quan trọng cho những quyết định này. Cục thuế liên bang có các quy định chặt chẽ về cách phân loại chi phí. Kế toán của bạn sẽ giúp bạn xử lý vấn đề thuế tốt nhất nhưng vẫn có cơ sở kê khai nhất định.

Hãy là người có suy nghĩ đi trước. Bạn nên tham gia vào khi thị trường bất động sản địa phương, và hãy nghĩ trước nhiều tháng, năm, hãy đưa ra mốc thời gian bạn dự định sẽ lại bán ra thị trường.

Quyết định bán của bạn tốt nhất nên có từ một năm trước khi bạn chính thức thông báo bán. Không chỉ vì điều đó giúp bạn có được các điều chỉnh cần thiết, mà vì chúng sẽ được phản ánh trong báo cáo lỗ lãi cung cấp cho người mua và tổ chức cho vay tài chính.

BÍ QUYẾT CHUẨN BỊ THÔNG TIN VỀ TÀI SẢN THẬT HẤP DẪN

Bạn muốn có lời khuyên từ người trong cuộc? Hãy chuẩn bị cho việc bán tài sản ngay từ khi bạn bắt đầu mua nó. Thành lập một hệ thống tài liệu để kiểm soát thu nhập, chi phí, hợp đồng dịch vụ, sửa chữa, và các khoản mục khác bạn đã xem xét trong quá trình tìm hiểu đầu tư. Bạn muốn biết các thông tin đó và có thể phải chờ người bán thu thập. Giờ bạn có thể chuyển toàn bộ thông tin – được thu thập một cách chuyên nghiệp – cho người mua, và khiến ông ta hài lòng.

Điều này không chỉ giúp gây ấn tượng mà còn giúp bạn tiết kiệm rất nhiều thời gian. Thay vì dành nhiều ngày để tái hiện lại các hoạt động đã diễn ra, bạn đã có mọi thông tin trong tay.

Danh tiếng của bạn với các nhà môi giới đã tăng lên, và bạn sẽ đến tới bàn kết thúc thương vụ nhanh hơn.

BẠN CÓ CẦN MỘT NHÀ MÔI GIỚI KHÔNG?

Câu trả lời của tôi là một từ có thể khá chắc chắn.

Với những trang web về tài sản thương mại, chủ sở hữu hoàn toàn có thể trực tiếp bán tài sản của họ. Người ta sẽ gọi cho bạn, và bạn sẽ tiết kiệm được khoản hoa hồng.

Trước khi bạn kết luận sẽ theo cách bán này, tôi muốn hỏi bạn những câu dưới đây:

1. Bạn có thời gian tự bán không? Có thể bạn có. Nếu vậy, tại sao bạn không dành thời gian đó để nghiên cứu các thị trường tiềm năng, và xây dựng hệ thống thông tin ở đó?

2. Bạn có đủ kinh nghiệm để tự bán tài sản không? Bạn có biết mình cần những thông tin gì về người mua, và những việc họ cần thực hiện để đảm bảo một giao dịch tốt?

Những người bán thiếu kinh nghiệm thường tách tài sản ra khỏi thị trường, để hợp tác với người mua. Họ tham gia khá sâu vào quá trình chỉ để chứng kiến thương vụ bị thất bại vì người mua trả giá cao nhất không thể có nguồn tài chính.

Khi bạn bán qua nhà môi giới, người đó có một danh sách nhiều người mua mà nhà môi giới có thể liên hệ để giới thiệu tài sản của bạn. Anh ta đã biết những người mua tiềm năng nhất. Nếu bạn muốn bán nhanh, nhà môi giới sẽ liên hệ những người tiềm năng đó, và giúp giảm gánh nặng cho bạn rất nhiều.

Nếu vì lý do nào đó, những người mua tiềm năng nhất không mua, nhà môi giới vẫn còn có một mạng lưới rộng để rao bán tài sản cho bạn. Nhà môi giới có thể đánh giá nhanh những khách mua tiềm năng giúp bạn.

Bạn muốn có một lý do nữa để sử dụng nhà môi giới? Những nhà môi giới giỏi đã trải qua quá trình kết thúc thương vụ vô số lần. Họ biết cách phá bỏ rào cản trước khi họ trở thành người phá vỡ thương vụ. Kịch bản xấu nhất là họ biết khi nào thương vụ không thể thành công, và bạn có thể đưa tài sản quay trở lại thị trường nhanh chóng.

Nếu bạn mua tài sản thông qua nhà môi giới, bạn muốn hợp tác thêm với người này, thì bạn nên hợp tác rao bán với họ. Họ sẽ hy vọng được rao bán. Nếu để họ làm thế, trong danh sách liên hệ của họ, bạn sẽ ở vị trí được ưu tiên hơn. Nếu không, thì bạn sẽ trượt xuống vị trí thấp hơn.

3. Việc tiết kiệm tiền hoa hồng có khiến bạn mất đi các cơ hội quan trọng? Nhà môi giới kiếm tiền nhờ mua và bán tài sản cho nhà đầu tư. Nếu bạn muốn tiết kiệm tiền môi giới, bạn sẽ tiết kiệm được vài đô-la, nhưng sẽ mất thêm rất nhiều đồng đô-la.

Nhà môi giới sẽ không giới thiệu cho bạn dòng tiền cũng như những thương vụ hấp dẫn. Thay vào đó, cô ấy họ sẽ giới thiệu cho tôi, vì tôi đủ thông minh để chăm chút mối quan hệ với nhà môi giới, ngược lại họ cũng quan tâm đến tôi. Mối quan hệ chính là tiền, và nó có thể trị giá hàng triệu đô-la theo trong tương lai, nếu bạn chăm chút nó.

LỰA CHỌN NHÀ MÔI GIỚI

Giả sử có chuyện gì đó xảy ra với nhà môi giới đã giúp bạn mua tài sản. Có thể bạn chưa bao giờ có một nhà môi giới, vì bạn mua trực tiếp từ người bán. Có thể nhà môi giới đã nghỉ hưu, hoặc không còn theo nghề. Nếu bạn ở trong trường hợp đó, câu hỏi đặt ra là làm thế nào để tìm một nhà môi giới phù hợp giúp bạn bán thương vụ.

Lựa chọn đầu tiên của bạn giờ sẽ là những nhà môi giới bạn đã từng liên hệ tại thị trường đó. Có thể là nhà môi giới đã giới thiệu các thương vụ cho bạn khi bạn đang sở hữu tài sản đầu tiên. Anh ấy đã nghĩ đến bạn, và giờ bạn trả ơn.

Khi bạn cho họ quyền rao bán tài sản trước đó bạn không mua thông qua họ, vị thế của bạn trong danh sách những khách hàng tốt nhất của họ sẽ tăng lên. Bạn sẽ được họ giới thiệu các thương vụ thậm chí còn hay hơn.

Nếu không có nhà môi giới nào như trên, bạn sẽ chọn một nhà môi giới bạn muốn hợp tác. Khi gia nhập một thị trường, tôi thường tìm kiếm hai kiểu nhà môi giới: nhà môi giới uy tín, người thực hiện phần lớn các thương vụ tại thị trường đó, và nhà môi giới đang lên. Có một cách để thu hút nhà môi giới uy tín là nhờ họ rao bán thương vụ cho bạn. Như vậy, bạn sẽ trở thành khách hàng tức thời, giúp mang lại nguồn doanh thu tức thì.

Khi bán thương vụ thông qua nhà môi giới đang lên, bạn sẽ nhanh chóng được xem là một người bán trên thị trường, và trở thành một khách hàng quan trọng. Họ đang đói và bạn mang lại rất nhiều bữa tiệc cho họ. Họ sẽ biết ơn bạn, và trả ơn bằng những thương vụ hấp dẫn họ biết.

Có thể bạn đang bán tài sản ở thị trường bạn không muốn tham

gia nữa. Trong trường hợp này, bạn có thể nghĩ tới việc bán qua các công ty quốc gia lớn.

Các công ty lớn có cơ sở dữ liệu khách mua tiềm năng lớn, và rất nhiều kết nối marketing. Nhà môi giới địa phương sẽ biết phần lớn những nhà đầu tư địa phương.

Bạn sẽ phải phỏng vấn một vài đối tượng để xác định điểm mạnh, điểm yếu của họ. Mục tiêu thứ nhất là thiết lập mức giá cho tài sản của bạn mà họ nghĩ là có thể bán được. So sánh với giá bạn đã xác định trước đó, dựa vào mức thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh mục tiêu, và giá trị vốn hóa thị trường cho những thương vụ giống thương vụ của bạn.

Bạn đã biết mức giá cao nhất và mức giá vừa phải mình muốn. Hãy thận trọng với những nhà môi giới nói rằng anh ta có thể giúp bạn bán với giá cao hơn mức giá cao nhất của bạn. Một số người có tính ba hoa. Họ cho bạn mức giá quá cao, khiến bạn hăng hái, rồi đòi giảm giá khi rao bán không có người mua và đổ lỗi cho thị trường.

Tìm nhà môi giới có cùng mức giá bạn kỳ vọng. Người đó có thể nói rằng bạn có khả năng bán giá cao hơn, nhưng còn phụ thuộc vào việc có gặp được đúng khách, đúng lúc không. Đó là lời nhận định thực tế, một dấu hiệu tốt.

Đồng thời, cũng cần cẩn thận với nhà môi giới cố giảm giá tài sản của bạn. Anh ta có thể lấy mức giá thấp nhất trong dao động giá của bạn, thuyết phục bạn cho anh ta rao bán ở mức đó. Người này đang muốn nhanh chóng kiếm hoa hồng. Anh ta biết mình sẽ không phải tốn nhiều chi phí rao bán, vì nó sẽ nhanh chóng bán được. Anh ta chẳng giúp gì cho bạn.

Nếu bạn có hai hoặc ba nhà môi giới vượt qua được sát hạch và lọt vào vòng cuối, hãy chọn dựa trên chiến lược marketing tốt nhất. Hẹn gặp nhà môi giới, yêu cầu anh ta thử bán tài sản của bạn cho chính bạn. Như vậy, bạn sẽ biết được anh ta sẽ thuyết phục người mua thế nào.

Nhà môi giới cần có một tập quảng cáo tài sản nhiều trang và nhiều màu, nêu những thông tin số liệu về tài sản. Nếu nhà môi giới không muốn chuẩn bị tập quảng cáo vì anh ta không chắc mình có được quyền rao bán không, thì đó không phải là người phù hợp. Hãy tìm những nhà môi giới rất muốn làm, sẵn sàng làm thêm việc.

Một câu hỏi nữa bạn nên hỏi về chiến dịch marketing của họ đó là: Danh sách khách mua của họ lớn đến mức nào; danh sách khách hàng của công ty – không phải là danh sách của cá nhân họ – lớn mức nào; những trang web họ sẽ đăng tài sản của bạn; và họ có định đăng trên những phương tiện chính không. Bạn biết đấy, chiến lược marketing tốt là chiến lược đa chiều.

Bạn nên trả mức hoa hồng bao nhiêu?

Mức hoa hồng phụ thuộc vào khả năng đàm phán của bạn. Nhìn chung, giá bán tài sản càng cao thì % hoa hồng càng thấp.

Mức hoa hồng có thể lên tới 8% giá mua tài sản. Mức phổ biến là 6%. Nếu giá vượt quá ngưỡng một triệu

đô-la, mức hoa hồng giảm dần. Lên tới mức năm triệu đô-la, hoa hồng lại giảm thêm. Tương tự như vậy với tài sản trị giá 10 và 20 triệu đô-la. Nếu bạn bán được tài sản ở mức từ 10-20 triệu đô-la chẳng phải là quá tuyệt vời hay sao! Tất cả những gì tôi trình bày trong cuốn sách này là nhằm giúp bạn đạt được mức đó.

Tôi đã từng gặp trường hợp hoa hồng ở mức 1%, nhưng trường hợp này là đặc biệt. Kể cả với những thương vụ trị giá nhiều triệu đô-la, mức hoa hồng thấp nhất cũng chỉ khoảng 2%.

Lời khuyên của người trong cuộc

Nếu nhà môi giới giới thiệu bạn mua được một thương vụ, và giờ bạn muốn bán lại, đừng cố gắng đàm phán một mức hoa hồng dưới mức thị trường với họ. Nếu thế, họ sẽ không giới thiệu thêm thương vụ cho bạn nữa. Tại sao họ phải làm thế nếu họ thấy có những nhà đầu tư như tôi sẵn lòng trả họ mức hoa hồng theo giá thị trường? Hãy tập trung vào mối quan hệ quan trọng với nhà môi giới.

Tôi chỉ muốn nói rằng bạn không nên tiết kiệm. Đôi khi nhà môi giới trở nên tham lam: Ai đó nói rằng họ muốn mức 6% trong khi bạn đề nghị mức 4%. Họ lý giải: "4% là quá thấp, không ai trong thành phố này muốn đồng môi giới cho thương vụ để ăn chia mức hoa hồng 4%".

Nói như vậy, nghĩa là nhà môi giới cho bạn biết anh ta không tin tự mình có thể bán được tài sản. Anh ta phải dựa vào đối thủ cạnh tranh để tìm người mua. Bạn sẽ không muốn thuê người như vậy.

HỢP ĐỒNG RAO BÁN

Bạn đã chọn được nhà môi giới, đã đến lúc ký hợp đồng rao bán. Tài liệu này cho biết thời gian hiệu lực của hợp đồng, loại hình đại lý, nhiệm vụ của nhà môi giới rao bán, và mức hoa hồng rao bán.

Thời hạn

Thời hạn thông thường của hợp đồng rao bán là 180 ngày. Một vài nhà môi giới sẽ thuyết phục bạn ký cho một năm. Đừng làm vậy. Nếu bạn làm thế, bạn tự đặt mình vào vị thế yếu kém. Nếu nhà môi giới không hiệu quả, bạn sẽ phải trông chờ họ chấp nhận từ bỏ việc rao bán và để bạn tìm ai đó khác thực hiện cho bạn.

Đôi khi, chúng ta có thể có hợp đồng có thời hạn 90 ngày, nhưng trường hợp này ít. Nếu bạn có thời hạn như vậy, chắc chắn nhà môi giới sẽ rất nỗ lực bán tài sản của bạn trong thời gian quá ngắn.

Một số người cho rằng thời hạn 90 ngày quá ngắn, nhà môi giới sẽ không có đủ thời gian để tiếp thị tài sản một cách hiệu quả. Nhà môi giới không sẵn lòng tiêu quá nhiều tiền vào việc marketing chỉ để hợp đồng hết hạn trong khi mọi việc đều ổn. Thời hạn ngắn hơn chưa chắc đã là tốt hơn.

Loại hình đại lý

Hợp đồng môi giới đề cập đến khái niệm đại lý. Khái niệm này cho thấy nhà môi giới sẽ đại diện cho bên nào. Có ba loại đại lý: Đại diện cho bên bán, đại diện cho bên mua và cho cả hai bên.

Là đại diện cho bên mua nghĩa là nhà môi giới sẽ làm việc vì lợi ích của người mua. Nếu người mua tiết lộ cho nhà môi giới thông tin tuyệt mật về thương vụ, anh ta sẽ không nói với bạn.

Khi bạn mua tài sản, một số nhà môi giới sẽ yêu cầu bạn ký hợp đồng đại lý độc quyền cho người mua. Ký hợp đồng này, bạn sẽ đồng ý cho nhà môi giới đại diện cho bạn trong mọi giao dịch tại một nơi nào đó. Đừng ký hợp đồng này. Kể cả khi họ nói rằng họ chỉ làm cho bạn nếu bạn ký hợp đồng đại lý độc quyền, bạn cũng đừng ký. Hãy tìm nhà môi giới khác.

Hợp đồng đó sẽ không cho phép bạn hợp tác với các nhà môi giới rao bán. Bạn cần tự do để hợp tác với mọi nhà môi giới trên thị trường vào bất kỳ lúc nào.

Loại hợp đồng phổ biến nhất nhà môi giới ký với bạn là hợp đồng làm đại lý cho người bán. Trong đó, nhà môi giới chỉ đại diện cho

bạn. Mọi thứ họ biết về bạn và tài sản được giữ bí mật hoàn toàn, trừ những vấn đề họ được phép tiết lộ, chẳng hạn như chất thải nguy hại. Trong quá trình đàm phán, nếu nhà môi giới của bạn nói với người mua rằng theo anh ta, có thể bạn sẽ chấp nhận đề nghị với một mức giá nhất định, anh ta đã vi phạm hợp đồng đại lý.

Cuối cùng, là hợp đồng làm đại lý cho cả hai bên. Trường hợp này xảy ra khi nhà môi giới đã ký hợp đồng làm đại lý cho người bán với bạn, và lẽ ra anh ta chỉ đại diện cho bạn. Nhưng anh ta lại giới thiệu người mua cho bạn. Anh ta ở tình thế khó xử: Anh ta chỉ được đại diện cho bạn, nhưng lại cũng muốn làm hài lòng người mua. Anh ta có thể thỏa thuận với bạn để sửa đổi hợp đồng thành hợp đồng đại lý cho cả hai bên. Như thế anh ta sẽ công bằng với cả bên mua và bên bán.

Một số người bán đồng ý và một số sẽ không đồng ý. Theo quan điểm của tôi, việc đồng ý với hợp đồng làm đại lý cho cả hai bên là hợp lý, vì nếu vậy, bạn sẽ còn hợp tác với nhà môi giới giỏi và trung thực này lâu dài.

Nhiệm vụ

Điều khoản về nhiệm vụ trong hợp đồng rao bán nói rằng nhà môi giới sẽ làm mọi việc trong khả năng cho phép để giới thiệu người mua có đủ khả năng, sẵn sàng và mong muốn mua tài sản. Nếu vì lý do nào đó người bán thấy người đại lý không thực hiện nhiệm vụ theo thỏa thuận, họ có thể yêu cầu hủy bỏ hợp đồng.

Sẽ có thêm một điều khoản trong hợp đồng quy định rằng nếu người bán được nhà môi giới giới thiệu người mua, người này mua tài sản trong vòng sáu tháng kể từ khi kết thúc hợp đồng rao bán, người bán đồng ý trả hoa hồng cho nhà môi giới. Đây là điều khoản công bằng, giúp bảo vệ nhà môi giới khỏi việc bị người bán chấm dứt hợp đồng rao bán rồi bán cho người mua mà nhà môi giới đã giới thiệu.

Tôi đã gặp ba trường hợp như thế này trong sự nghiệp môi giới của mình. Tôi giới thiệu người mua đến với người bán. Sau đó họ liên lạc trực tiếp với nhau, người bán quyết định kết thúc hợp đồng rao bán với tôi. Họ làm vậy để người bán không phải trả tiền hoa hồng cho công ty của tôi, và người mua sẽ mua được giá thấp hơn. Tôi sẽ chẳng thu được gì dù đã giới thiệu họ với nhau.

Vì hầu hết các bang đều công bố tên tuổi người mua và người bán

của mỗi giao dịch bất động sản, nhà môi giới sẽ dễ dàng nhận thấy nếu sau vài tháng tài sản đổi chủ, chủ mới là người mà nhà môi giới đã giới thiệu. Với ba trường hợp trên, tôi đã kiện người bán bồi hoàn khoản hoa hồng, và tôi đã thắng.

Hoa hồng

Tất nhiên trong hợp đồng rao bán sẽ quy định mức hoa hồng. Người bán đồng ý trả số % giá bán nếu và khi việc bán tài sản hoàn tất trong thời gian rao bán.

CÁC LOẠI RAO BÁN

Cũng như các loại đại lý, ta có ba loại rao bán mà bạn có thể ký với công ty môi giới.

1. Rao bán mở. Thỏa thuận này cho phép nhà môi giới và bất cứ ai bán tài sản và thu khoản hoa hồng. Tránh loại rao bán này. Nghe có vẻ tốt vì mọi người đều làm việc cho bạn, nhưng trên thực tế lại chẳng có ai. Mọi người sẽ không chi tiền để quảng cáo cho tài sản của bạn hoặc xây dựng chiến dịch marketing. Vì công sức của họ dễ dàng bị lãng phí nếu ai đó bỗng dưng xuất hiện và giới thiệu cho bạn một người mua tốt.

Với cách rao bán mở, sẽ chỉ có một người duy nhất nỗ lực marketing đó là bạn. Nếu bạn thấy mình có khả năng tự tiếp thị tài sản thì cứ làm. Hãy nhớ lời khuyên của tôi về việc tiết kiệm vài đồng cho tiền hoa hồng sẽ khiến bạn bỏ lỡ các cơ hội quan hệ có giá trị hơn nhiều.

2. Đại lý rao bán độc quyền. Thỏa thuận quy định thực thể duy nhất được phép bán tài sản là công ty môi giới, và bên bán sẽ không phải trả hoa hồng cho bất cứ bên đồng môi giới nào. Đừng ký bản hợp đồng này, dù nhà môi giới có cố thuyết phục bạn đồng ý. Nếu bạn đồng ý, bạn đã xóa bỏ rất nhiều người mua.

Không một công ty hay nhà môi giới nào ngoài người bạn ký thỏa thuận sẽ giới thiệu người mua cho bạn. Tôi sẽ nói cụ thể hơn: Những người khác có thể giới thiệu người mua cho bạn nhưng họ sẽ không được trả tiền; như thế thì chẳng có gì khác câu trên.

3. Rao bán độc quyền. Đây là loại thỏa thuận bạn nên ký. Theo đó, công ty môi giới sẽ có độc quyền tiếp thị và bán tài sản, và sẽ được hoa hồng nếu việc mua bán thành công. Nếu có cơ hội đồng môi giới, những người khác sẽ vẫn được hoa hồng. Tài sản của bạn sẽ được tiếp thị hiệu quả. Sẽ rất nhiều người để mắt đến tài sản của

bạn, và bạn có khả năng cao nhất để bán được mức giá bạn muốn.

CÁCH THỨC TÌM HIỂU NGƯỜI MUA

Bạn đã lựa chọn nhà môi giới tốt nhất một cách có phương pháp. Giờ đây, bạn nhận được các đề nghị và cần chọn người mua tốt nhất. Bước đầu tiên là tìm hiểu người mua.

Câu hỏi quan trọng nhất cần hỏi là, "Đó có phải là người mua thành công đã được kiểm chứng?" Câu hỏi cụ thể hơn: "Anh ta đã mua được bao nhiêu thương vụ có cùng quy mô trước đây?" Từ đó bạn sẽ có thông tin về kinh nghiệm và khả năng người đó mua thành công thương vụ của bạn.

Tiếp theo bạn cần xác định nguồn tài chính người mua sử dụng cho khoản trả trước. Bạn nên yêu cầu chứng nhận nguồn tài chính. Nghĩa là người bán cung cấp cho bạn thư của bên cho họ vay, nói rằng khoản trả trước đã có sẵn. Bạn sẽ không muốn gặp trường hợp khi đưa thương vụ ra khỏi thị trường, tiến đến quá trình kết thúc thương vụ, và nhận thấy người mua không thể đáp ứng vấn đề tài chính.

Một số nhà đầu tư rất sáng tạo: Tôi biết có người thường đi đến quá trình kết thúc thương vụ, anh ta nói với người bán mình không có đủ tiền để kết thúc. Rồi anh ta đưa gợi ý người bán – hoặc hỗ trợ anh ta một khoản thế chấp thứ hai để có đủ tiền – hoặc anh ta sẽ từ bỏ thương vụ.

Đây là thủ đoạn tâm lý của người mua, vì anh ta biết vào thời điểm kết thúc thương vụ, bên bán đã phải tiêu tiền rồi. Người bán đã có kế hoạch mua một ngôi nhà thứ hai, xe ôtô mới hoặc một tài sản khác. Khi đó, người bán sẽ dễ bị tác động tâm lý. Người mua biết rõ điều đó.

Trong hầu hết các trường hợp, anh ta có được lần thế chấp thứ hai. Chắc chắn người bán không hài lòng, nhưng người bán sẽ còn buồn hơn nếu cả thương vụ và giấc mơ của họ bị tan vỡ. Có một lần, bên bán nói với người mua là họ không thể giúp anh ta về vấn đề thiếu tiền, thương vụ dừng lại. Ngay lập tức người mua đã gọi điện và thật kỳ diệu, anh ta có ngay đủ tiền.

Bạn cần thận trọng với những nhà đầu tư kiểu thế này. Họ không có liêm sỉ. Hãy yêu cầu họ cung cấp tài liệu chứng nhận nguồn tài chính.

Bạn cũng nên yêu cầu tài liệu về tình hình tài chính của người

mua. Bạn không thể có được các bản kê khai thuế, nhưng sẽ hợp lý nếu yêu cầu họ cung cấp thư từ bên cho vay xác nhận họ có đủ tài chính để mua thương vụ.

Đảm bảo bạn có khoản đặt cọc đủ lớn để người mua phải tiếp tục thương vụ. Thường thì rất nhiều người mua muốn đặt cọc càng ít càng tốt, một số thậm chí còn gợi ý thẳng là chỉ vài đô-la là đủ. Bạn chỉ cần cười và gợi ý rằng chỉ vài % giá mua là đủ – ví dụ 1-3%. Thương vụ càng lớn thì % càng thấp.

Nếu thông minh, bạn hãy yêu cầu khoản trả trước trước quá trình tìm hiểu đầu tư, và yêu cầu nộp thêm khi người mua kết thúc quá trình tìm hiểu. Như vậy, tất cả khoản đặt cọc của người mua là không hoàn lại, nói cách khác, nếu không tiếp tục, họ sẽ mất tất cả khoản đó. Đó là cách tốt để gắn anh ta vào thương vụ. Nếu anh ta không muốn bỏ thêm tiền đặt cọc, có thể anh ta không nghiêm túc.

Một vài người mua chấp nhận đặt cọc không hoàn lại ngay từ giai đoạn đưa ra đề nghị. Tôi thích những người như vậy! Điều đó cho thấy họ rất cam kết với thương vụ. BSằng khoản đặt cọc trị giá hàng nghìn đô-la, họ biết rằng họ sẽ không thể lấy lại trừ khi họ mua thương vụ. Sự cam kết gây ấn tượng với tôi.

Tại sao người mua lại chấp nhận? Có thể họ đã thực hiện rất nhiều hoạt động tìm hiểu đầu tư, và thích kết quả thu được. Có thể họ biết đó là một thương vụ cạnh tranh, họ muốn có tài sản, và sẵn sàng chấp nhận rủi ro để có được. Chính vì thế, họ mới chấp nhận đặt cọc không hoàn lại ngay từ đầu, với thông điệp gửi tới người bán họ là người kết thúc thương vụ. Nếu người bán chấp nhận đề nghị, khả năng thành công của thương vụ rất cao.

Google là bạn của bạn

Những điều tốt nhất trong cuộc đời là miễn phí. Áp dụng với các giao dịch bất động sản, bạn sẽ thấy công cụ tìm kiếm thông tin Google là một điều tuyệt vời.

Hãy tìm thông tin người mua của bạn trên Google. Đôi khi bạn sẽ thấy người mua đó thật sự là tiềm năng và có khả năng tín dụng. Trong một số trường hợp khác, bạn sẽ thu được các kết quả rất đáng ngạc nhiên.

Một lần, tôi đang xem xét thương vụ gồm bốn tài sản thương mại, loại đa mục đích ở Louisiana. Tôi đã có gói bất động sản, số liệu tài chính, mức giá tôi đưa ra. Ngay trước khi đàm phán, tôi tìm thông

tin về người bán trên Google.

Tôi phát hiện ra người bán không phải là công dân Mỹ, tài sản bị tịch thu thế nợ. Bạn có nghĩ rằng giá đề nghị của tôi nên giảm vì tôi biết người bán có lý do cần bán gấp?

Tôi tiếp tục đọc và thấy người bán có thêm ba tài sản khác bị tịch thu trong vòng vài năm. Tôi còn thấy có phán quyết của tòa án liên bang trên trang web, nêu rằng anh ta không được xử lý tài sản trong vòng 18 tháng vì anh ta sắp bị đi tù. Thế đấy.

Sau đó, tôi phát hiện ra mưu đồ của người bán: Anh ta đến Mỹ, mua tài sản, bỏ càng ít tiền càng tốt, và ngừng thanh toán mọi khoản. Ý tôi là mọi khoản. Anh ta sẽ thu tiền cho thuê cho đến khi có ai đó mua tài sản.

Một số khách thuê sẽ bỏ đi, một số khác sẽ vẫn ở lại. Trước khi ngân hàng tịch thu tài sản vài tháng sau đó, anh ta tuyên bố phá sản, sau khi đã tuồn được một khoản lớn ra gửi ở ngân hàng nước ngoài.

Một kiểu mô hình kinh doanh. Chỉ cần kiểm tra thông tin trên Google, tôi đã biết những gì mình cần.

Hoặc bạn có thể sử dụng dịch vụ như của trang www.elance.com, thuê chuyên gia nghiên cứu tìm hiểu thông tin về mọi việc trên Iinternet mà chỉ tốn ít tiền. Đó là một sự đảm bảo ít tốn kém.

Khi bạn ở phía bên nào trong giao dịch, bạn cũng nên sử dụng Iinternet để biết thông tin về phía bên kia.

CÁC HOẠT ĐỘNG THEO DÕI TIẾP THEO

Bây giờ, bạn gần hoàn tất việc bán tài sản. Đừng phá hỏng nó bằng cách không thực hiện hoạt động tiếp theo. Nếu bạn đã tìm hiểu về người bán, và anh ta cũng vậy, bạn sẽ tiếp tục với hợp đồng mua bán.

Quá trình tìm hiểu sẽ liên quan đến rất nhiều vấn đề, hoạt động qua lại. Bên cho người mua vay sẽ có riêng danh sách những việc cần làm.

Hãy đảm bảo là mọi thứ không bị đình trệ vì các bên phải chờ nhau. Hãy thường xuyên kiểm tra với luật sư và nhà môi giới, họ sẽ liên hệ với người mua, đối tác.

Luôn chú ý thời hạn kiểm tra, thẩm định, nghiên cứu và vấn đề quyền sở hữu. Biết rõ thời gian yêu cầu thực hiện và thời gian hết hạn. Đừng đợi đến lúc mọi việc quá hạn rồi mới đặt câu hỏi, hãy thường xuyên kiểm tra.

Nếu bạn không theo dõi những vấn đề này, có thể một hoặc nhiều hơn sẽ không được thực hiện. Hãy liên hệ với ngân hàng của bên mua, đảm bảo họ đã yêu cầu và nhận được đầy đủ báo cáo.

Thường xuyên kiểm tra với luật sư của người mua, luật sư kết thúc thương vụ, và luật sư của bạn. Luật sư của người mua hay công ty về quyền sở hữu sẽ hoàn tất hợp đồng sở hữu, hợp đồng mua bán, và việc kiểm tra hợp đồng kết thúc thương vụ. Luật sư của bên cho vay sẽ chuẩn bị hợp đồng hoàn tất vay, ghi chú, và tuyên bố hoàn tất vay. Luật sư của bạn cần chuẩn bị thực hiện mọi việc cần thiết để hoàn tất khoản vay, bao gồm kiểm tra tính chính xác của tuyên bố hoàn tất.

Hãy xác định xem liệu người mua đã có các chính sách bảo hiểm chưa. Xem lại danh sách kiểm tra bạn sử dụng với tư cách người mua khi hoàn tất thương vụ mua tài sản trước đây, giờ người mua lại từ bạn có thể tham khảo danh sách này.

Bạn có thể lập luận rằng người mua là một công ty lớn, họ hoàn toàn có khả năng thực hiện mọi việc mà không cần hỗ trợ. Rồi bạn có thể sẽ rất thoải mái khi thương vụ thất bại, và bạn đến một quán bar nào đó, ngồi nhâm nhi rượu.

KẾT THÚC

Nếu bạn thực hiện theo lời khuyên của tôi, luôn chú ý đến thương vụ cho đến khi hoàn tất, bạn sẽ thấy việc kết thúc thương vụ rất dễ dàng.

Bạn nên trở thành một ngôi sao đang lên trong lĩnh vực bất động sản thương mại tại thị trường đó – đúng như vậy.

Liệu bạn có gặp phải các thách thức trong sự nghiệp, có thể là một hay hai lần thất bại không? Có thể. Nhưng bằng cách áp dụng những hệ thống đã được kiểm chứng, và luôn đầu tư một cách chính trực, bạn sẽ tránh được vô số chông gai mà các đối thủ cạnh tranh gặp phải.

Aristotle Onassis, một trong những người giàu nhất thế giới trong thế kỷ XX, nói: "Kiếm được 100.000 đô-la đầu tiên là khó khăn nhất". Tin tôi đi, thương vụ đầu tiên của bạn sẽ là thương vụ khó

khăn nhất.

Hãy nghĩ đến những gì bạn đạt được sau thương vụ đầu tiên: Bạn có nhóm chuyên gia. Bạn đã xây dựng được danh tiếng là người đã hoàn tất thương vụ trên thị trường. Bạn biết rõ rằng chẳng có phép màu nào giúp thương vụ thành công, mà ta phải theo một lộ trình theo từng bước đã được kiểm chứng.

Bạn sẽ nhận được một số điều khác: Một loạt séc lợi nhuận hàng tháng, và một tấm séc lớn khi thương vụ kết thúc. Bạn sẽ tiếp tục thương vụ thứ hai, rồi nhanh chóng tiếp theo thương vụ thứ ba.

Chúc mừng bạn vì bạn đang thực hiện bước khó nhất, đó là có động lực thúc đẩy để mua và đọc cuốn sách này. Ta có thể dễ dàng tin rằng Donald Trump có thể thực hiện rất nhiều thương vụ, và hãy tin rằng bạn cũng có thể bắt đầu con đường ông ấy đã đi.

Đúng là bạn đang trên con đường tìm kiếm của cải bằng hoạt động đầu tư thương mại. Hãy đảm bảo bạn tiếp tục các bước đi tiến tới đích đến. Đừng gấp cuốn sách này lại khi chưa lấy một mẩu giấy và viết ra một số hành động bạn hứa sẽ thực hiện.

Những hành động này có thể là đọc lại một số chương, và bắt đầu kết nối với Hiệp hội đầu tư bất động sản tại địa phương của bạn. Hãy xác định thị trường hứa hẹn và bắt đầu xây dựng quan hệ với các nhà môi giới.

Chỉ có hai điều giúp bạn nhanh chóng có được của cải từ bất động sản thương mại: Điều thứ nhất là hành động. Nếu không hành động, mọi việc chỉ là một giấc mơ trống rỗng.

Điều thứ hai là nâng cao kiến thức của bản thân. Nếu bạn thiếu kiên nhẫn trong việc học hỏi để trở thành nhà đầu tư bất động sản, hãy tham gia vào các chương trình đào tạo. Ở đó, mọi câu hỏi của bạn sẽ được giải đáp, các khái niệm sẽ được làm rõ, nếu không đó sẽ là những yếu tố cản trở bạn hành động.

Bạn cũng sẽ gặp mọi người với kinh nghiệm khác nhau, từ người mới vào nghề cho tới những nhà đầu tư thương mại có kinh nghiệm. Sẽ rất tuyệt vời nếu bạn bỏ qua những người cản trở mình, và đến với những người cùng chia sẽ sẻ quan điểm có thể làm được, khát vọng tự do về tài chính với bạn. Bạn có thể tìm hiểu thông tin về những cơ hội hiện có tại trang www.commercialrealestateinvesting.com.

Chào mừng bạn đến với một trong những câu lạc bộ chuyên biệt

nhất – sự tự do và của cải có được từ hoạt động đầu tư bất động sản thương mại.